

巴菲特

投资真经

WARREN

BUFFETT'S INVESTMENT BIBLE

巴菲特教你投资和理财

让你从白手起家变成亿万富翁

我宁要模糊的正确，也不要精确的错误。

必须要忍受偏离你的指导方针的诱惑：如果你不愿意拥有一家公司十年，那就不要考虑拥有它十分钟。

有的企业有高耸的护城河，里头还有凶猛的鳄鱼、海盗与鲨鱼守护着，这才是你应该投资的公司。

——巴菲特

李问渠◎编著



 中国纺织出版社

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 微信/QQ : 958218088 期货开户和书籍下载请进: <http://www.7help.net>



巴菲特 投资真经 WARREN

 中国纺织出版社

内 容 提 要

本书详尽地阐述了巴菲特的取胜策略,记录了巴菲特的思想,浓缩了那些使其获得非凡成功和声誉的原则及理念,旨在让读者透视巴菲特的性格和人生。书中以真实的投资案例告诉读者,如何学习巴菲特的投资方法,如何直观地掌握巴菲特成为世界级富人的秘诀,如何观察令巴菲特感兴趣的信息,学习如何通过这些信息实现自己的投资致富之梦想。

图书在版编目(CIP)数据

巴菲特投资真经 / 李问渠编著. —北京: 中国纺织出版社, 2011.1

ISBN 978-7-5064-7092-6

I. ①巴… II. ①李… III. ①巴菲特, W. —投资—经验

IV. ①F837.124.8

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 241738 号

策划编辑: 曲小月 责任编辑: 陈 琦

特约编辑: 李婷婷 责任印制: 周 强

中国纺织出版社出版发行

地址: 北京东直门南大街 6 号 邮政编码: 100027

邮购电话: 010—64168110 传真: 010—64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

北京佳信达欣艺术印刷有限公司 各地新华书店经销

2011 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

开本: 787×1092 1/16 印张: 19

字数: 223 千字 定价: 35.00 元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社图书营销中心调换

Buffett

前言

Foreword



在崇尚财富、成功、知识的美国，从20世纪80年代初起，人们就把巴菲特誉为“股神”、“奥马哈圣贤”、“投资奇才”……不仅他在证券市场上的一举一动成为华尔街关注的焦点，就连他戴过的帽子，用过的钱包，在公益拍卖会上，都拍到了5万美元和21万美元的天价，甚至连同巴菲特共进一次午餐的机会，也有人愿意出近200万美元竞陪……

古人云：取法其上，得乎其中；取法其中，得乎其下。每一位股票投资人，要想取得较好的投资业绩，最好的办法是学习那些投资大师的投资策略。沃伦·巴菲特正是值得每位投资人用心学习的典范。沃伦·巴菲特被誉为“当代最成功的投资者”，在历史上伟大的投资家中，巴菲特以他敏锐的投资评估技术引人瞩目。他是一个纯粹的投资商，仅仅从事股票和企业投资，从零开始，迅速成为20世纪世界几大富豪之一。在几十年的时间里，无论股市行情牛气冲天抑或疲软低迷，无论经济繁荣抑或不够景气，巴菲特在投资市场上的表现总是非常好。

在当今的投资市场上，沃伦·巴菲特无疑是财富和成功的象征，是当之无愧的世纪股神。他以100美元起家，靠着非凡的智慧和理智的头脑，在短短的40多年时间里创造了400多亿美元的巨额财富，从而演绎了一段从平民到世界巨富的不朽传奇。

随着时间的流逝，沃伦·巴菲特的影响力和财富与日俱增，但有一件事情从未改变，那就是他对待工作和生活的态度——谦逊、诚实和乐观。一千个投资者的眼中便有一千个不同的巴菲特。真正认识巴菲特的最好办

法是“听其言，观其行”。本书不仅对巴菲特的投资理念及对其投资案例进行分析，而且从人生观、价值观等方面对巴菲特进行全方位解读，为人们提供了研究巴菲特的另一种视角，值得一读。

本书通篇闪烁着巴菲特独一无二的智慧之光，对这位投资天才的获利哲学前所未有的描述带给人的感觉既惊喜又好奇。全书分为上、下两部分，上部写生活，下部写投资。因而本书绝不仅仅只是一本关于投资的书，它还原汁原味地展现了这位举世瞩目的投资者的个性和信奉的哲学，内容丰富而不杂乱。

就像时代·华纳前任董事长理查德·芒罗说的那样：“他是我们这个时代最受瞩目的人物之一！他是一个传奇式的人物！他是一个真实的人物……你的所见，就是所得。”

编著者

2010.12.10

Buffett

目录 Contents



上篇 > 巴菲特人生哲学

第一章 > 巴菲特人生哲学——投资事业

- 沃伦·巴菲特的成长 / 004
- 让钱为你工作，而不是你为钱工作 / 007
- 做自己喜欢的事情 / 011
- 把错误转化为经验 / 015
- 要想准确投资，先学会交学费 / 018
- 充满激情 / 022
- 志存高远，规划人生蓝图 / 024
- 承认你的错误，立即纠正它们 / 027
- 善于沟通 / 031
- 保持个性，因为独特就是优势 / 035

第二章 > 巴菲特人生哲学——经营秘诀

- 只有平庸的将，没有无能的兵 / 040
- 危机就是危险与机会 / 044
- 保持独立的思考能力和判断能力 / 047
- 做人做事，诚信第一 / 051

敢想，敢做，敢成败 / 054

重视时间的力量 / 058

丰富人生阅历，是人生的基础课之一 / 062

建立思维模式格栅，然后学会思考 / 065

制订周密的计划 / 068

第三章 > 巴菲特人生哲学——财富观念

不拘小钱求大富 / 072

把个人理财当成终身事业 / 075

不要有赌博心理 / 078

奢侈的程度和富有的程度并不成正比 / 081

君子爱财，取之有道 / 085

长期投资与纳税 / 088

财富来源于社会，也要反馈给社会 / 091

以自己想要的方式生活 / 094

第四章 > 巴菲特人生哲学——人生信条

低调做人，高调做事 / 098

定位准确，专注于既定目标 / 102

积极交往，建立一生的友谊 / 105

培养良好习惯 / 109

知识改变命运 / 111

子女教育是人生中的大事 / 114

要有业余爱好 / 118

家庭和健康是真正的财富 / 121

更喜欢简单一点 / 124

下篇 > 巴菲特投资真经

第五章 > 巴菲特投资真经——投资策略

巴菲特的投资 / 132

发展你自己的投资哲学 / 136
明确你的投资目标 / 139
投入你的资产 / 142
保住资本永远是第一位的 / 145
滚雪球理论 / 149
复利的魔力 / 152
永远让自己的投资“密不透风” / 155
抓住时机等于成功一半 / 158
内在价值扩展理论 / 161
注重分析师的作用 / 165
巴菲特的收益观点 / 169
认识自己才能驾驭市场 / 172

第六章 » 巴菲特投资真经——投资习惯

投资明星企业 / 176
不被市场情绪所左右 / 179
投资离不开数学问题 / 183
利用市场而不是被市场利用 / 186
把握安全边际本质 / 190
投资要量力而行 / 194
投资全新的领域 / 198
善于配置资本 / 201
通过短期套利获益 / 204
注重税后收益 / 207
24小时不离投资 / 210
阅读财报 / 213
不符合投资法则才卖出 / 216

第七章 » 巴菲特投资真经——选股思路

不熟不买，不懂不做 / 222
选股如选妻 / 226

挣钱有规则无秘诀 / 229
如何选择企业投资 / 233
确定你的收益率与增长率 / 237
估值原则：现金为王 / 240
重视投资企业的管理层品质 / 244
把所有鸡蛋放在同一个篮子里 / 248
不必对某一类股票抱有偏见 / 252
通货膨胀对股市的影响 / 255
坚持长期持有股票 / 259
消费垄断型企业 / 262

第八章 巴菲特投资真经——投资主张

走出投资误区 / 266
不做不符合你标准的投资 / 270
投资中智商高不是最重要的 / 273
特别关注低成本经营模式 / 277
新型业务要能便于理解 / 280
要有一条经济护城河 / 283
博采众长，不断学习 / 286
既要思考，也要脚踏实地，付诸行动 / 290
远离杠杆融资，没有人会因为不借钱而破产 / 293

参考文献 / 296

上篇



巴菲特人生哲学



Buffett

第一章

巴菲特人生哲学——投资事业

个人要在职业方面取得成功，首先要被市场认可，保住自己的身价。而保住身价的唯一方法就是要不断根据职位要求积累相应的知识、技能和工作经验，完善个人的综合素质，从而提升个人的职业含金量——提升个人的职业含金量的过程就是个人事业逐步走向成功的过程。善于整合资源的人能够从各种条件中取其精华，找到最有利于自己职业发展的资源，并有效地利用它们，从而为下一个目标的实现做好准备。而不善于利用资源的人在遇到职业危机时，往往缺少主动把握自己命运的能力，只好听任现实情况朝着不利于他的方向发展，并以失败而告终。



沃伦·巴菲特的成长

在投资业的发展史上，沃伦·巴菲特可谓独占鳌头。他从零开始，仅仅从事股票和企业投资，积聚起巨额财富，成为20世纪世界大富豪之冠。在40年的时间里，巴菲特在股票市场上的业绩非凡，赢利惊人，并且未曾遭遇过大的风险，也没有出现过亏损年度，这真是一个奇迹。在市场专家、华尔街经纪人及旁观者们看来，这简直是一件不可思议的事。通过连续、高质量的复利，巴菲特获得了97亿美元的净收益。

无论股市行情牛气冲天抑或疲软低迷，无论经济繁荣与否，巴菲特在市场上的表现总是很好——从艾森豪威尔时代到比尔·克林顿执政，从20世纪50年代到90年代……当主要股票的年均收益率在10%左右的时候，巴菲特却达到了28.6%的水平。

更为重要的是这一成就的独特性：它是传统的长期投资的结果。华尔街的现代金融家通过控制公众的资金而变得富有，其核心技巧是在适宜的时候买入和卖出。巴菲特规避了这种游戏以及华尔街因此而声名远扬的过度行为。事实上，他重新发现了纯资本主义的艺术——冷酷而公平。

投资于巴菲特的普通股东也变得富裕了，与当初交给巴菲特运作的资本相比，增值的数字几乎是不可想象的。如果一个人在巴菲特职业生涯的开始阶段投入1万美元，并且坚持到底，那么到1994年年底，财富将会达到8亿美元。

然而，仅仅是数字本身还不足以说明巴菲特在华尔街创造的辉煌。每年，投资者们像圣徒一样涌向奥马哈，聆听巴菲特对投资、商业、金融的分析，这简直成了美国每年的一件大事。金融界人士到达奥马哈，把巴菲特的著作视为“圣经”，犹如念布道的经文一样背诵巴菲特的格言。



可以说，他把握事物本质的能力导致了他整个生活过程中的戏剧性。在人们去奥马哈“朝圣”之前，在巴菲特创造辉煌的业绩之前，他站在大学晚会的角落，一副孩子式的面孔，眼睛炯炯有神，把人们视为一群拥挤在一起的喝醉了酒的老朋友。几年之后，当这些朋友成了华尔街创业俱乐部的年轻会员时，仪式是相同的。巴菲特，这个群体之中的最年轻者，端坐在俱乐部的交椅上，而他人则环绕在他的周围，倾听他对金融形势的分析。

在华尔街，巴菲特朴实的风格使他成为被崇拜的偶像。华尔街的生意是惊人的复杂，而巴菲特解释起来，就好像百货商店的售货员谈论天气一样。

他一直认为，每一种股票的债券，无论多么神秘，都存在着某种有形、有序的东西。在华尔街的专业术语中，他似乎另辟蹊径。

有趣的是，随着越来越多的美国人获取了投资收益，使华尔街看起来变得更加深奥、更加神秘，甚至更加可怕。巴菲特出生时正处于经济大萧条时期，美国很少有人拥有足够的资本从事投资，他们只能把钱积存起来或购买AAA级债券。大萧条的阴影被战后的繁荣所掩盖。今天，数十万美元是一笔小额款项，但很少有人满足于此，很少有人仍然保持着旧时谨慎的习惯。他们最多是急切地浏览金融报道，仿佛每天住房或通货膨胀数字的变动能够带来长期等待的“答案”。在最好的情况下，他们以一种震撼其父辈的方式急切地转换投资基金。

在这样一个复杂的年代，巴菲特的惊人之处是他的适应性，他所做的大多数事情能为普通人所模仿（这是为什么那么多人涌向奥马哈的原因）。巴菲特的天才之处得益于他的性格：谨慎、严谨、理性。这些普通的性格，对于那些搏击股票市场的人来说是必不可少的，然而在金融狂潮时期却很少见。就此而言，巴菲特的性格和职业把他推举到投资业和美国企业的公共导师的地位。巴菲特从一开始就意识到他的作用，并养成了一种记述其非常行为的习惯。



作为一名投资者，巴菲特避免使用财务杠杆、期货、动态套头保值、现代资产组合分析以及其他由学术界发展起来的神秘的东西。与现代资产组合管理者不同，巴菲特将资本投于少数企业的长期增长。在这一点上，他模仿前代的金融巨头，如J.P.摩根。

但是，神秘的摩根是华尔街的原型，而巴菲特，一个坦率的中西部人，却是它的反叛者。他曾嘲讽说，应该戴上滑雪面罩的是银行家。他也曾对一位在金融界工作的朋友说：“在华尔街的高速公路上，你不会遇到多少麻烦。”

他曾经写道：“与其听取投资银行家关于是否成交的观点，倒不如问一问理发师他是否需要理发。”这些普通的、高谈阔论式的思想满足了美国人对于真正英雄的需求。

这一直是美国世俗的传说：来自中西部或西部的纯真平民，无论是政治家、银行家、富商人还是其他人，抵制住了唯利是图的东部人。这是这个国家兴起的代价，这是一种记忆——纯真的美国人被摧毁了。欧洲保留了王室，所以美国人的理念总是来自中部地区的自我创业者：林肯、威尔·罗杰斯……

在没有英雄的年代，这也是巴菲特的信徒在奥马哈所要寻求的。



让钱为你工作，而不是你为钱工作

一般来讲，一个成功的人需要具备很多条件。巴菲特认为，任何一个成功的投资人，都是善于借用他人的力量来为自己创收的。在创业的时候没有钱，但并不妨碍成功，这就要学会借鸡生蛋，让钱生钱。也就是要懂得让钱为你工作，而不是你为钱工作。

巴菲特认为，一个人生活在世界上，需要去挣钱，但是不能被钱所羁绊，挣钱也是要讲究特殊技巧和方式的。

当然，这并不是说那些过去的传统思想和经验不再重要，也有很多的投资人并没有采取这样的方法。实践证明，一个成功的人，尤其是希望在行业内有突出成就的人，必须是具有开拓精神的人。他必须具备创新精神，勤于思考，也敢于突破，懂得利用可再生资源去寻求更大的发展。否则，就永远是保持生存而不是飞黄腾达。

作为世界超级富翁，巴菲特拥有巨大的资本，但是他明白，金钱是为人服务的，人不要为钱所累。他在运用复利的方式不断创造财富的时候，没有感到疲倦、艰辛。他认为，积累财富既要寻找机遇，也要顺其自然。否则人就可能被金钱所左右，甚至沦为金钱的奴隶。

巴菲特常常提醒那些整日为金钱疲于奔命的朋友：我反对拼命，我赞成技巧。巴菲特永远只是把挣钱看成是一件有意义的事情，但并不是迷恋金钱的本身。

实际上，在拥有了大量的金钱之后，钱就是一张纸片或者是一串数字而已。在更大程度上，钱就是一个概念。巴菲特认为，一个人的能力和精力永远是有限的。而这个时候，个人必须凭借外部力量最大限度地扩展财富，学会让钱来为你服务。



巴菲特反复强调，善于用别人的钱来进行投资不失为一种逾越自有资金局限、规避风险的方法。每个人的个人资金都是有限的，不可能有太大的作为，尤其是一些初步涉及投资领域的新人。

巴菲特能够在投资市场取得非凡的成绩，一方面是因为他能够对股票市场进行高超的把握，另外一方面就是他一直善于利用外来的资金进行投资。从无到有，从小到大，实现财富的跨越式积累。

巴菲特大学毕业后，回到父亲的公司工作了一段时间，之后到导师格雷厄姆的纽曼投资公司工作。他以这个公司为跳板，学到了很多的投资理论和实践经验。在纽曼公司解散之后，巴菲特又回到奥马哈，并且在一个家庭宴会上宣布成立合伙公司，希望亲友们都来参与。巴菲特的这种方式，也就是典型的借鸡生蛋的办法。

随着财富的积累，巴菲特有了一定的资金，但他仍然使用让钱生钱的办法来再次扩大规模。

伯克希尔公司是美国早在1790年就建立了一家纺织厂。这家公司一直由察思家族所掌握，直到后来与哈撒韦制造公司合并。

伯克希尔公司的业务后来占据了全美国的龙头地位。棉纺织量一度占到了整个国家全部棉花数量的25%，最后成为一个专门为衬衫、床单、手绢等生产主要纤维的多工厂联合体。

1955年之后，由于察思的经营理念陈旧落后，难以跟上社会发展的水平，外部环境非常不理想，所以最后被迫与同样遭受损失的全国最大的纤维经营商哈撒韦公司合并，但是失去了公司的经营权。新的总裁名叫斯坦顿。

在公司合并的开始几年里，斯坦顿置办新的设备以提高生产率，公司很快发展成为新英格兰最大的，也是唯一幸存下来的纺织品制造商。

不过，随着年龄的增大，斯坦顿后来变得苛刻而孤僻。到20世纪60年代初期，已经70多岁的斯坦顿不断地加大对公司的投入，但还是无力回天。公司的经营状况一路下滑，再加上公司内部他和弟弟之间的矛盾丛



生，一切的前景不容乐观。到1963年年初，伯克希尔的股票由每股的1434美元下降到813美元，形势严峻，而之前长达8年的时间，公司的股票也一直处于疲软状态。

面对满目疮痍的公司现状以及已经无法遏制的股票暴跌，几乎没有人敢去伸手援助了。

早在1962年，巴菲特就购买了伯克希尔公司的一些股票，这是因为股票价格在市场上降到了一半。那时候他还没有更多的想法，不过最后看到公司无法经营下去的状况，他也陷入深深的思索之中。这毕竟是一个老牌的公司，很多年来在人们的心目中享有一定的信誉。巴菲特因为购买了伯克希尔公司的一些股票，已经与它有了关联。看到公司如此处境，他突然萌生了一个新的想法：那就是通过接管这个公司，把自己的纯粹投资人身份变成既是投资者又是经营者的双重身份，以获取更高的利润。

于是，在这个几乎变成废墟的地方，在当地的投资人都唯恐躲避不及的时候，巴菲特却反常地主动靠近伯克希尔公司。

巴菲特在综合了自己的看法之后，立即采取了措施。他加大了对伯克希尔公司股票在购买力度，并且直接找到公司的大股东购买他们手上的股票。

巴菲特的投资行动引来很多人的观望，他们不理解这个猎手在这片已经荒芜的土地上还能找出什么财富。在他们看来，伯克希尔公司就是一个只能往里贴钱而不能见到效益的泥潭。而随着情况的发展，大家慢慢发现，这家公司在巴菲特的手中慢慢地变成了一个全新的企业。他以此为据点，正式向商场发起了他的总进攻。巴菲特坚信，伯克希尔一定会带给他好运的。

在通过对伯克希尔公司一段时间的考察后，巴菲特于1965年5月10日正式对它进行了接管。只是，巴菲特另有算盘，他借用伯克希尔公司这个招牌，开始了他另外的计划。不久大家看到，伯克希尔公司不再是一个单纯的经营纺织业务的公司，而是演变成一个全新的投资实体。他原先看中



的公司的人力资源，的确成为他的生财机器。即使巴菲特躺在床上，也不用担心那些人创造的财富流失到别处。这种杠杆原理，让很多的人力和财力都能有序地为他创造利润。巴菲特巧妙地借用了它的外壳，在之后不到四年的时间里，伯克希尔公司相继收购了一个联合企业和一家国家银行，业务扩张到包括海运、印刷、保险等方面——一个巨大资本王国的轮廓已经初见端倪。

众所周知，伯克希尔公司后来成为巴菲特永久性的招牌，直到今天依旧长青茂盛。2002年《财富》杂志的一项调查发现，伯克希尔公司成为美国最受人尊敬的10家公司之一。从这件事中我们可以发现，巴菲特的眼光的确是独特而敏锐的。他捕获伯克希尔公司，并以此为平台，一步步将自己的事业推向顶峰。他那种无人可比的嗅觉和判断能力，尤其是借鸡生蛋手法的运用，令人赞叹。

巴菲特常常幽默地告诉朋友们说：我不喜欢劳动，尽管从小就被送到农场去锻炼，但是，我在那里没有扶犁耕地，只是多读了几本书，所以这个方面的缺陷就会得到其他方面的补充。无论是成功的投资人还是投资机构，让钱生钱是最基本的赢利方式，只是我运用得多一些罢了。

在购买伯克希尔公司之后的漫长岁月中，即使巴菲特拥有上亿元资产，他也没有丢弃借鸡生蛋的手段。尤其是涉足保险业，更是他运用这种思维的具体表现，也使他运用这个手段达到了登峰造极的地步。巴菲特以钱生钱，让钱在自己的左右之下持续不断地以惊人的速度积累，从而达到了让钱来为自己工作的目的。



做自己喜欢的事情

要做自己喜欢的事情，成功就会随之而来。如果运作着自己喜欢的投资事业，在体会无限乐趣的同时，自己也感受着实现人生价值的快乐。的确，不喜欢的工作你是难以做得出色的，投资活动也一样。在巴菲特的投资过程中，可以清晰地看到一点，那就是一直以来，他的投资都是发自内心的行动，没有半点勉强。他从小就热爱经营活动，做自己喜欢的事情，并且努力去做好，这成为他的一个良好习惯。

巴菲特出生在奥马哈这座古老城市一个简陋的医院里。那时候，他的祖父是这个城市里的一位不起眼的小商品经营者，巴菲特的父亲是一名普通的银行职员，他的母亲则是一个有点个性的家庭妇女。可以看出，巴菲特的家庭是极为平常的，甚至他的少年时代家境还是极为困难的。在很小的时候，并没有人给他的思想灌输怎样的赚钱方式，而一切的赚钱方式都是他天生的爱好所带来的。

就连他的父母都不知道是从什么时候起，自己的孩子竟然莫名其妙地做起了“买卖”来。那时候对于孩子的行为，巴菲特的父母既没有阻止也没有支持，毕竟他还太小了。

后来，巴菲特的母亲告诉大家，小巴菲特在6岁的时候就有具体的经营意识和经营行为了。那一年，他们全家一起到奥克波基湖去旅游，租住在一条很热闹的小街上。有一天家人发现，小巴菲特身边突然多了个绿色的挂包，原来里面装着6瓶可口可乐。这些可乐有的是爸爸买给他的，有的是游客送他的。但是，小巴菲特并没有把它们喝掉，而是积攒了起来。在中午阳光最炙热的时候，小巴菲特就背上他的挂包，到沙滩上向小朋友们兜售那些可乐了，而且，他很快就把6瓶可乐卖完了。巴菲特告诉母亲



说，有两瓶可乐还是他在商店里买的。商店里卖20美分，他在沙滩上卖25美分。因为他提供的服务便利直接，选择的地方好，消费的孩子更需要，所以出手就快。

父亲当面称赞小巴菲特道：“所有的孩子都是贪嘴的，没想到咱家出了个贪钱的。”的确不错，对巴菲特来说，对金钱的喜爱早已经超越对物质的享受了。

不久，家人们就知道，巴菲特的这次行动不是偶然的。即使之后回到了奥马哈，小巴菲特也没有停止他的经营活动。巴菲特的姐姐一直都在关注着这个不本分的弟弟，她发现弟弟的这种行为在懂事之后几乎没有停止过。他常常利用自己的零花钱，不停地进行“倒腾”。他不断地去寻找商店里低价的食品，然后购买出来再出售给其他的小朋友们，赚取中间的差价。

有一次，姑姑送了一个钱包给巴菲特，这让他兴奋不已，每天他都把钱包带在身上。父亲看见这种情形，就要给他的小钱包里装几个硬币，可是巴菲特却强烈反对。他向父亲郑重其事地表示自己是有办法往钱包里装钱的。不久，巴菲特竟然把母亲的一盒糖果拿到家门口，并摆了一个像模像样的“小摊子”，在那里向路人兜售。母亲知道后，对他说：“你怎么不经过我的同意就卖我的糖果呢？”

巴菲特不慌不忙地回答母亲说：“我是暂时借用你的糖果啊，我会很快买上一盒新的糖果给你的。”但是，由于路人对他的不信任，这次巴菲特没有什么成果，可是这也没有影响他之后在钱包里塞满了钱。

在上小学的时候，每当巴菲特到亲友家作客，在吃饭的间隙，他都会在书架上寻找有关股票投资的书籍来看。不仅如此，少年巴菲特为了赚取更多的钱，还经常到高尔夫球场去捡拾旧球。他的邻居们说，小时候巴菲特经常弄来一些旧的高尔夫球让他们卖，然后他在中间提成。巴菲特甚至还到赛马场去拾捡那些别人无意中扔掉的奖券，到街上收集那些遗弃的酒瓶盖，然后到废品站去出售。总之，这时候他就对赚钱无限钟情了。



自从巴菲特在爸爸单位看到股票交易的那个场景起，他就近乎狂热地爱上了股票。在10岁的时候，爸爸带他到纽约旅游，他不选择看橄榄球比赛，也不选择看画展，而是要去参观华尔街，去世界的金融中心——华尔街以及股票交易所。

在那里，巴菲特见到了股票交易市场里激烈的场面——熙熙攘攘的人们手里高举的报价单，各种各样的数据，还有各种不同的尖叫声……这些都让巴菲特幼小的心灵产生剧烈的震荡。他是多么愿意与这些紧紧地联系在一起啊。大概就是从那时起，巴菲特就树立了进军投资市场的理念。

在巴菲特11岁的时候，除了在附近的哈里斯证券交易所帮助做股票浮动的标记外，他还开始了真正的投资实践。

巴菲特鼓动姐姐爱丽丝与他一起购买了三股城市设施股票，每股价格是38美元。这几乎花费了他全部的积蓄。

这只股票在他购买不久后价格下跌到9美元。又过了一阵子，上升到11美元。巴菲特看到这个捉摸不定的情况，为了保住自己的资本，便提前出售。

就在巴菲特出售这只股票后，其股价又上涨了，最后的价格竟然涨到每股接近200美元。

这次经历的确让巴菲特感触颇深，并开始对投资有了深刻的体会。他更加兴奋地感受到了投资的乐趣。

巴菲特在个人的成长过程中，始终坚持把个人爱好和未来事业紧密结合的观点。由于华盛顿的股票交易所没有奥马哈的让他感兴趣，所以在全家搬到华盛顿之后，他还是千方百计地利用祖父的同情心给父母施加压力，并成功返回到奥马哈读书。

中学时期，巴菲特当上报童，为两家报纸的订户送报。这是他喜欢的工作，甚至此后一生都喜欢关注媒体，这为他日后投资《华盛顿邮报》、美国广播公司等多家传媒机构做了很好的铺垫。可以说，正是因为他从小坚持自己的爱好，才有了今天的事业。他后来在选择大学和专业的时候与



父母的分歧很大，父亲甚至希望他毕业后成为一名神职人员。可是，他只喜欢投资，喜欢金钱。而且，他一直为自己的选择做着最大努力，直到按照自己的意愿来安排。他当时告诉爸爸，不按照自己的愿望选择学校，那还不如不上。他甚至当时不想上大学，就直接进入投资市场，因为那时候他已经有了足够的投资本钱。但是，他的弃学想法没有得到父母的同意，家人认为必须要让他继续上学，才会增长更多的知识。最后，巴菲特接受了家人的意见。不过，他一边上学还一边进行实际的投资，一直做着自己最喜欢的事情。

巴菲特的经历让我们领悟到，只有你喜欢一件事情，才可能有创造性地把它做好，其中的主动性、超思维的开拓性会不知不觉地发挥出来。而对于不是自己的所爱，你难以做到更深入地探求和思考，也就得不到理想的收获。将爱好与事业有机地结合，能够超常地跨越到人生的新高度，开创出一个新的世界。



把错误转化为经验

俗话说：“失败乃成功之母。”意思就是说，遇到挫折不可以灰心，要继续努力，才能成功。成功不是一件轻而易举的事情，没有人能够不费力气就成功，只有经历失败才能够成功。所以，当你的人生旅途遇到挫折时，不但不能灰心，还要从失败中吸取经验教训，更加努力，这样才会有成功的一天。

体育课上，一个学生被老师点名去跳高。由于当时正在走神儿，这个学生匆忙中奔向横杆，情急之下忘记了老师刚刚讲过的跳高要领，结果是背对着横杆，跃了过去。当他落在沙坑里的时候，同学们哄然大笑，只有体育老师没有笑。他并没有责怪这位同学的错误跳法，相反却鼓励他去练习这种独特的跳高方法。经过几年的训练，他跃过了2.24米的高度，打破了当时的奥运会纪录，背越式跳高技术从此一鸣惊人天下知。

生活中出现错误，这很正常，难能可贵的是从错误中发现成功的契机。可以说，有所成就的人都是在失败与成功中交织着前行。甚至，失败总是在前面，而且是失败到最后才获得成功。用一句经典的话来说：“成功的经验不是经验，只有失败的经验才是经验。”最后的成功者绝不是简单的屡战屡败、屡败屡战的人，而是亲历失败，体验人情、物事，升华了自己的悟性，摸透了生活和生意精华的强者。而且，他们也不是简单地总结经验、吸取教训，因为此一时、彼一时，情况变了，如果汲汲于失败的原因，而不是提高本身的智慧，反而会优柔寡断，导致更多的失败。

在巴菲特给自己的旗下公司伯克希尔·哈撒韦的股东发出的“致股东的信”中说，他特别承认自己去年投资时“曾做过些蠢事，至少犯了一个重大的投资错误，还有几个小一些的，但也造成了伤害。”



“股神”也是人，在金融危机冲击全球股市的情况下，巴菲特的投资出现败绩其实也很正常。巴菲特能够正视自己的失败，而不是寻找借口来推脱责任，这正是巴菲特对股东负责的一种表现，也是巴菲特值得人们尊敬的地方。

2008年可以说是巴菲特投资最失败的一年。伯克希尔·哈撒韦公司2月28日公布的年报显示，2007年第四季度的投资收益骤降96%，2008年，公司的净利润比前一年下降了62%，净资产缩水115亿美元，为巴菲特1965年接手公司以来最糟糕的纪录。

不过，对于巴菲特来说，2008年的经历也是他投资生涯中一次难得的体验。既有大赚钱的日子，也有大亏损的岁月，巴菲特的投资生涯因此而更加丰富多彩。这样，巴菲特既给我们留下了成功的投资经验，也为我们留下了投资失败的教训。尽管对于投资者来说，巴菲特的经验很值得我们推崇，但实际上，巴菲特在2008年投资失败的教训，跟他成功的经验一样宝贵，同样值得投资者珍惜。

从目前的社会来看，困境已是一个常态。任何一个人人都容易掉进失败的陷阱里，哪怕你现在还是一个成功者。但你要知道，当许多成功者走在一起的时候，他们之间难免有一次搏斗，而社会与商场上的“黑马”层出不穷，失败就潜伏在争取成功的努力之中。

更深一步说，失败是人生的必修课。因此，任何一个人都要及早修炼自己看待失败、转化失败的能力。古人说“置之死地而后生”，这就需要失败者主动迎向压力，因势利导，把挫折和危难当做催化剂，整合进自己的思想、事业和人际关系中。如果我们把眼光放得更长远一些就可以发现，人生舞台不但充满波涛和风险，而且更多的是这个世界恩赐的机遇。失败，其实就是成功的另一种形式。伟大的人并不能避免失败，却能从失败中抽出最震撼、最美丽的部分，挖掘出失败的财富。失败本身便是一种艺术，成功也是，二者并没有本质的区别，失败也可以转化为成功。

美国纽约有一个十分特殊的博物馆，那里展出的不是什么稀有珍品，



而是数万件被市场“退回”的产品。这些“残废婴儿”或因质量低劣，或因价格昂贵，或因款式不新，或因品牌不响而被消费者冷落、抛弃。令人感动的是，生产失败产品厂家的总裁，总是满脸虔诚地面对“上帝”，向参观者征询意见、建议和需求。据了解，美国每年推向市场的新产品有5400多种，而真正受消费者欢迎和青睐的仅占20%。由此可见，失败事物的出现在所难免。

然而，世界上没有一劳永逸的赢家，更不会有不动脑筋，不求创新的成功者。失败不可避免，关键是对待失败要有正确、明智、虚心的态度。不要害怕失败，要善于研究失败，要把失败当做一面镜子，常对着这面镜子照一照，就会离成功更近一点。

有人问一个孩子，问他是怎样学会溜冰的，那孩子说：“哦，跌倒了爬起来，爬起来再跌倒，再爬起来，就学会了。”

成功，如此而已。“跌倒了再站起来，在失败中求胜。”是成功者的人生理念，也是他们成功的秘诀。许多人要是没有遇到失败，就不会发现自己真正的才干。他们若不遇到极大的挫折，不遇到对他们生命本质的打击，就不知道怎样焕发自己内部贮藏的力量。

有人或许要说，已经失败多次了，所以再试也是徒劳无益，这种想法真是太自暴自弃了。对永不屈服的人而言，就没有所谓的失败。无论成功有多么遥远，失败的次数有多少多，最后的胜利仍然在他的期待之中，因为他从失败中学到了经验，知道下次不会在同样的地方摔跤。

温特·菲力说：“失败，是走上更高地位的开始。”因此说，每个人的胜利都是累积失败的结果。成功不是一件轻而易举的事情，没有人能够不费力气就成功，只有经历失败才能够成功。所以，当你的人生旅途遇到挫折时，不但不能灰心，还要从失败中吸取经验教训，更加努力，这样，总会等到成功的到来。



要想准确投资，先学会交学费

巴菲特和索罗斯这两个名字很容易让人同他们的惊人投资回报记录联系在一起——分别是每年24.7%和28.6%，好像他们的投资才能是与生俱来的。

然而，这并不是事实。当巴菲特在1956年开办他的巴菲特合伙公司时，他交了20年的“学费”，从20年的储蓄、投资和研究企业的经历中学到了很多。而索罗斯在1969年创办双鹰基金时，他已经花了17年的时间锤炼他的技能，交了17年的“学费”。巴菲特和索罗斯最初都没想“交学费”，但当他们在实践中犯了错误，分析错误，从错误中学习时，他们正是在“交学费”。在这个过程中，他们所遭受的损失是他们对长期成功的“投资”。

可以说，没有长时间的投入与学习，他们刚一踏入基金管理领域就取得辉煌的成就是不可能的。

巴菲特从5岁起就摆摊卖口香糖，6岁卖瓶装可口可乐，14岁就领导好几条送报路线。单从送报路线上，他每月就能挣175美元，这对一个20世纪40年代的十几岁孩子来说，是一个不可思议的数字。当时，他赚钱是为了存起它们，而不是花掉它们。当然，“学费”则是他童年美好的时光——他把别人玩耍的时间用在了磨炼自己上。

少年时期的经商体验使巴菲特对商业有了一种深刻的理解。这种理解，仅凭读书或听课是得不到的。

在沃顿商学院时，19岁的巴菲特曾“厚颜无耻”地说他比教授们懂得多。他的同学说：“他得出结论，他在沃顿什么也学不到。他是对的。”

巴菲特还迷上了股票，经常去父亲的经纪行，有时候还帮着往黑板上



抄价格。他还开始画价格走势，试图破译它们的规律。

其他孩子喜欢打球或阅读报纸的体育版，但放学后的巴菲特喜欢琢磨股价表或阅读《华尔街日报》。他的高中老师甚至从他那里寻求投资建议。

尽管巴菲特花了很多时间研究股市，但他的投资业绩却并不怎么样。他竭尽所能——“我收集图表，读所有的技术资料，还打听小道消息。”这就是巴菲特的菜鸟阶段。“学费”也高得惊人，但他还很年轻，这也是他后来成长为“股神”的最大本钱。

所有的方法都不怎么管用，他既没有计划也没有系统……直到遇见本杰明·格雷厄姆。

当巴菲特于1950年进入哥伦比亚大学去听格雷厄姆的证券分析课时，只有20岁，但他已经是个老练的投资者了。他已经犯过很多错误，有过很多经验教训，经历了大多数人直到二三十岁才会经历的事情。不仅如此，他还阅读了所有他能找到的商业和投资著作，并且已经尝试并抛弃了各种各样的投资方法，包括看图表和听小道消息。作为一个20岁的年轻人，他已经积累了非同寻常的丰富的商业经验，而且已经展示出了非凡的商业才能。

在接下来的6年中，巴菲特从格雷厄姆那里学到了他能学到的所有东西，获得了格雷厄姆到那时为止给过的唯一一个A+成绩。然后他在1954年至1956年间效力于格雷厄姆的基金管理公司，接受了进一步锻炼。

他很快就运用了他所学到的东西。因为，他已经确定了他的投资哲学，发展了他的投资系统并成功地检验了这个系统。

索罗斯在于1953年春毕业于伦敦经济学院时，他本希望做一名学者，但成绩不够好。后来，他在伦敦的一家公司找到了一份工作。当时，他的业绩谈不上出众，但他在实践中所学到的东西让他更喜欢金融工作了。

一个亲戚曾给他1000英镑让他代理投资。当他于1956年前往纽约加盟迈耶公司时，带走了5000美元，这是那1000英镑的投资利润分成。



而在当今社会，为什么人们会认为他们只要开个股票账户，投入个万儿八千，就能获得像巴菲特和索罗斯那样高的回报呢？因为他们认为投资是致富的捷径，不需要特殊的训练和学习。然而，致命投资理念中的每一种都暗含着这种错误的想法，而一些十足的业余投资者的偶然投机获利又支持了这样的想法。

即便是巴菲特和彼得·林奇这样的投资大师也曾主张过这种想法，因为他们曾说过：你要做的所有事情就是找到几家你能以适当的价格买下来的好公司，并坚持投资于它们。

在他们看来，市场确实没有进入障碍。你不需要拥有任何肢体技能，而且每一本投资书籍和电视上的专家都把投资说得无比简单。

如果你已经拥有了无意识能力的话，你会觉得投资确实简单。但要想达到这种境界，你必须先“交学费”。

为了成功，巴菲特和索罗斯都已竭尽全力。他们愿意为了实现他们的目标而“多努力一些”。一个错误或一笔损失不会动摇他们对自己的信心，他们不会感情用事。用巴菲特的话说，“一只股票并不知道谁拥有它。在它起起落落的过程中，你可能会有这样的感觉，但股票没有这样的感觉。”

在联想集团并购IBM全球PC业务后的第三个年头——2008年，联想集团出现了史上最大的年度亏损。联想集团在2008年的营业收入为148亿美元，同比下滑8.9%，亏损2.26亿美元。

对此，柳传志表示，最初是看中Think品牌的终身使用权、先进技术以及国际化的管理经验，因为当时的联想特别需要国际化的管理以吸引国际投资。“打个简单的比方，以前觉得我们只是一个电脑销售公司，没觉得董事会有多么重要。可是，作为一个上市公司，如果董事会有特别重要的人物，国际上的投资者就会购买你的股票。”

柳传志认为，许多人都认为联想集团现在站在悬崖边上，但是，这正是联想集团的一个转折点，也是一个考验。“成功还是不成功还要等一年

之后再看，但此刻，我已经认为联想集团是成功的。如果不实行国际化战略，你的市场将永远局限在国内，永远走不出去。所以，国际化是必须的，联想最终会成为一个国际化的公司。但是，企业在国际化战略中，是需要交学费的。”

不经历风雨，怎么见彩虹。巴菲特、索罗斯和联想集团在交了学费以后才真正明白，没有谁能随随便便成功。要记住，经受赔钱的痛苦是经验积累的重要环节，对这样的损失作何反应是决定一个投资者最终是成是败的至关重要的因素。





充满激情

比尔·盖茨有句名言：“每天早晨醒来，一想到所从事的工作和所开发的技术将会给人类生活带来的巨大影响和变化，我就会无比兴奋和激动。”

从这句话中，我们可以看出他对软件技术的兴趣和激情。在他看来，一名优秀的员工，最重要的素质是对工作的激情。他的这种理念已成为微软文化的核心，像基石一样让微软王国在IT世界傲视群雄。

的确，具有激情的人能够感染别人的情绪，使事情向良好的方向发展。因此，每个人在做事情的时候，都应该抱有积极、热情、认真的态度，因为只有这样，才能取得进步和成功。

可以说，激情是比其他因素都更为重要的因素，没有激情就没有创造力。激情带来成就，激情创造成功，工作有激情才会出成效。因此，企业经理人要让员工有激情地工作，彻底摆脱职业枯竭和情绪崩盘的关键是懂得如何去鞭策下属的成长，而不是对所有的责任大包大揽。

那么，怎样才能让工作充满激情呢？满怀激情的原因是自我价值，满怀激情的出发点是自由选择，满怀激情的外在表现是活出真我。

程式化是拥有激情的大敌。职业心理培训师发现，糟糕的公司盒饭将大大降低加班族在下午四点后的忍耐能力，千篇一律的就餐放大了职业生涯中味同嚼蜡的一面。因此，心理培训师建议从办公室走出去，不要每天都在同样的餐厅用餐，换一个环境，到拉面店、寿司店、风味小吃和糕饼茶食店去，与同事或朋友聚会。

激情是需要释放与体验的，激情更是靠感染与影响的，正所谓由己及人，由人及物，靠的是传递性和影响力。改变程式化的生活方式之后，很多人意外地感受到对返工、加班、失意的抗挫能力和忍耐力都增强了。同



时，每周花一天时间，以各种方式清空身心压力，将会对下一周的工作不那么抵触。如果实在找不出一天完整的时间，每天临睡前用半个小时听一听音乐，或仅仅静坐半小时，也是非常有益的减压方法，因为睡眠深沉可以消解大部分的疲惫，压力也就不容易摧毁一个人的自信。

要充满激情，创新思维也是不可少的。每个人都要学会选择，遇事时要有三个解决办法。如果绞尽脑汁想出的三个方案，都因与同行的构想雷同而被否决，这的确是令人沮丧的结果，但由此就认定自己的灵感已枯竭也未免武断。预防在他人已有的创意上打转转，关键是要做一个属于自己的构想仓库，将他人做过的有关这一主题的方案全部搜索，这样便很容易用排除法否定掉绝大多数人云亦云的思路，使你很容易明白独辟蹊径的方向在哪里。事实上，只是一个工作方法的改变，却能令你少走弯路，避免了许多情绪上的大起大落。

要注意，大部分压力都是自上而下渗透的。往往是老板给高管，高管给中层，中层又传递给员工。如果总是处于被渗透、被驱动的状态之中，你就会发现自己慢慢掉进了动辄得咎的陷阱，甚至，你请示得太多、太勤也会惹上司厌烦。但是，如果你自作主张，上司更会大发雷霆。此时，无所适从的感觉会冒出来，你的自信也便由此漏掉了，这样又何谈激情？因此，要记得在第一时间养成管理上司的习惯。任何事情到了你手上，先分出轻重缓急，只挑最关键的一两件与上司沟通，并保证沟通的有效。

激情可以透过空气而感受到，也可以通过言行举止、神态气色而触摸与体验。职场上的主动权，都是自己争取来的。你把责任上交，把矛盾上交的同时，往往意味着将自主权也上交了，那样会惯坏你的上司，也会让自己觉得工作就是无趣的傀儡生活。

巴菲特也同样对他的投资工作满怀激情。有学生请巴菲特指示方向时，他总是这么回答：“我和你没什么差别。如果你一定要找一个差别，那可能就是我每天都充满激情地做我的工作。如果你要我给你忠告，这就是我能给你的最好忠告了。”



志存高远，规划人生蓝图

巴菲特曾说：“我们周围许多人都明白自己在人生中应该做些什么事，可就是迟迟拿不出行动来。根本原因乃是他们欠缺一些能吸引他们的未来目标。”如果你就是其中之一，那么，从现在开始就应该学会怎么挖掘出从未注意的机会，进而拿出行动，以实现那些从来不敢想的美梦。

目标就像指路明灯，是人生成功的向导。有了目标，内心的力量才会找到方向。设定明确的目标，是所有成就的出发点。大多数的人之所以失败，就在于他们从来没有明确的目标，也从来没有踏出他们的第一步。实际上，每个人都应该有一个能够让自己信服并且为之奋斗的目标。这个目标并不一定是个确定的值，而是自己设定的在将来的某个时间点要达到的职业成就及社会阶层。虽说人生目标总是很遥远的，但是如果你懂得如何看待，它便不再可怕，而会成为你奋斗的发动机及人生导航。

卡内基就是一个很好的例子。当他决定要制造钢铁时，脑海中便不时闪现此欲望，并变成他生命的动力。接着他寻求一位朋友的合作，由于这位朋友深受卡内基执著力量的感染，便贡献自己的力量。这两个人的共同热忱，又说服了另外两个人加入行列。

这四个人最后形成卡内基王国的核心人物。他们组成了一个智囊团，筹足了为达到目标所需要的资金，最后获得了成功。

我们每个人都希望得到更好的东西，如金钱、名誉、尊重。但是，大多数的人仅把这些希望当做一种愿望而已，如果你知道自己希望得到的是什么，如果你对达到自己的目标的坚定性已到了执著的程度，而且能以不断的努力和稳健的计划来支持这份执著的话，那你就已经是在发展你的明确目标。



从明确的目标中会发展出自力更生、个人进取心、想象力、热忱、自律和全力以赴，这些全都是成功的必备条件。

在通常情况下，从贫穷到富有，第一步是最困难的。其中的关键，在于你必须了解，所有财富和物质的获得都必须先建立清晰且明确的目标。当目标的追求变成一种执著时，你就会发现，你所有的行动都会带领你朝着这个目标迈进。

有人问罗斯福总统夫人：“尊敬的夫人，你能给那些渴求成功的人，特别是那些年轻的，刚刚走出校门的人一些建议吗？”

总统夫人谦虚地摇摇头，但她又接着说：“不过，先生，你的提问倒令我想起我年轻时的一件事。那时，我在本宁顿学院念书，想边学习边找一份工作，最好能在电讯业找份工作，这样我还可以修几个学分。我的父亲帮我联系，约好了去见他的一位朋友，当时任美国无线电公司董事长的萨尔洛夫将军。

“当我见到萨尔洛夫将军时，他便直截了当地问我想找什么样的工作，具体哪一个工种。我想，他手下公司的任何工种都让我喜欢，无所谓选不选了。便对他说，随便哪种都行。

“只见将军停下手中忙碌的工作，眼睛注视着我，严肃地说：年轻人，世上没有一类工作叫‘随便’，成功的道路是由目标铺成的。”

表现杰出的人士都是循着一条不变的途径达到成功的，世界闻名的潜能激发大师安东尼·罗宾先生称这条途径为“必定成功公式”。这条公式的第一步是要知道你所追求的，也就是说要有明确的目标；第二步就是要知道该怎么去做，否则你只是在做梦，你应立即采取最有可能达到目标的做法。然而这个方法在实际执行时不一定能奏效，此时就得进行第三步，以敏锐感来辨识各类回馈信号，并尽快从得到的结果来判断是接近还是远离目标。如果不是预期的结果，你得记录下来，就像你学习其他人的经验一样。接下来你就进入第四步，也就是发展出达到目标的变通能力。

如果你仔细留意成功者的做法，就会发现他们大都在遵循这些步骤。



一开始先有目标，否则不可能不发即中；然后采取行动，因为坐着等是不行的；接着是拥有判断能力，知道反馈的性质。此后不断修正、调整、改变他们的做法，直到有效为止。

亚瑟·布兰克生长在纽约的中下层聚居街区，在那儿，他曾与少年犯为伍。当他15岁时，父亲去世。布兰克说：“在我的成长过程中，我一直确信生活不是一帆风顺的。”

1978年，布兰克和马科斯在洛杉矶一家硬件零售店工作时，被新来的老板解雇了。第二天，一位从事商业投资的朋友建议他们自己办公司。马科斯说：“一旦我不再沉浸在痛苦中时，我便发现这个主意并不是妄想。”

现在，马科斯和布兰克经营的家庭库房设备在美国迅猛发展的家用设备行业中处于领先地位。马科斯说：“当你绝望时，你有人生目标吗？我问了55名成功的企业家，有40名都确切地回答：有！”

一个确定了目标的人，得到的第一个巨大的好处就是其潜意识中开始遵循一条普遍的规律。这条普遍的规律就是：“人能设想和相信什么，人就能用积极的心态去完成什么。”如果你预想出你的目的地，你的潜意识心理就会受到这种自我暗示的影响。它就会进行工作，帮助你到达那儿，而且你会对一些机会变得更加敏锐。这些机会将帮助你达到目标。由于你有了明确的目标，你知道你想要什么，你就很容易察觉到这些机会。天无绝人之路，这一点我们需要确信——如果人生交给我们一个问题，它也同时把解决问题的能力赋予了我们。



承认你的错误，立即纠正它们

吃五谷生百病，人不是神，总有自己的缺点，谁都难免会犯一些错误。当我们犯错误的时候，脑子里往往会出现想隐瞒的错误想法，害怕承认之后会很没面子。其实，承认错误并不是什么丢脸的事。反之，在某种意义上，它还是一种具有“英雄色彩”的行为。因为错误承认得越及时，就越容易得到改正和补救。而且，由自己主动认错也比别人提出批评后再认错更能得到别人的谅解。更何况一次错误并不会毁掉你今后的道路，真正会阻碍你发展的是不愿承担责任，不愿改正错误的态度。

新墨西哥州阿布库克市的布鲁士·哈威，有一次错误地核准付给一位请病假的员工全薪。当他发现这项错误之后，就告诉这位员工并且解释说必须纠正这项错误，他要在下次的薪水支票中减去多付的薪水。这位员工说这样做会给他带来严重的财务问题，因此请求分期扣回多领的薪水。但要是这样做的话，哈威必须先获得上级的核准。“我知道这样做，”哈威说，“一定会使老板大为不满。在我考虑如何以更好的方式来处理这个问题的时候，我了解到这一切的混乱都是由于我的错误导致的，我必须在老板面前承认错误。”

于是，哈威找到老板，说了详情并承认了错误。老板听后大发脾气，先是指责人事部门和会计部门的疏忽，后又责怪办公室的另外两个同事。这期间，哈威则反复解释说这是他的错误，不关别人的事。最后老板看着他说：“好吧，这是你的错误。现在把这个问题解决吧。”这项错误改正过来后，没有给任何人带来麻烦。自那以后，老板更加看重哈威了。

勇于承认错误，为哈威带来了老板的信任。其实，一个人有勇气承认自己的错误，也可以获得某种程度的满足感。这不仅可以清除罪恶感和自



我护卫的气氛，而且有助于解决这项错误所制造的问题。

诚然，犯错之后想掩饰是人的本能，每个人都会有这种心态，如果你推卸责任，硬要坚持，不肯承认自己有过失，反过来还要倒打一耙，把错误推在别人身上，那么，你就等于把自己塞进了牛角尖。其实，在工作上谁都会有一些失误，对于职场新人来说更是如此。问题的关键不在于你犯不犯错误，而在于你对待犯错误的态度。出了差错，就要有一颗认错的心，态度谦和，谁还会固执得揪住你的小辫子紧紧不放呢。如果只会一味地抱怨别人，不肯从自己的身上找原因，上司一定会觉得你固执己见、顽固不化，也定会引来同事的不满，当下次需要合作的时候，谁也不会愿意配合你。而在办公室工作，保持融洽的工作氛围非常重要，如果你一旦被周围的人孤立起来，找不到志同道合的合作伙伴的话，你离被炒鱿鱼的日子就不远了。

一个优秀的职场人懂得在适当的时候承认错误，承担责任，这样才更容易赢得别人的理解甚至尊敬。在职场中，拥有良好的人际关系是最大的财富之一，它能使你如鱼得水，左右逢源，永远立于不败之地。

因此，当你不小心出差错后，最好的办法就是勇敢地认错。事实上，你的上司也不是圣人，他也会有出现失误的时候，所以，上司一般不会因为你犯个小错，就全盘改变对你的看法。当然，光承认错误还远远不够，你还得提出具体纠正错误的方法，这样你不但能让上司看到你的坦诚，同时也能让上司看到你处理问题、改正错误的能力。

不仅如此，勇于承认错误和失败也是企业生存的法则。市场不是两军对垒的战场，企业也不是军队。承认失败，企业可以避免更大的市场损失，可以重新调整自己的市场策略，也就可以重新取得市场机会。

我们再看看世界上那些百年企业的发展历史，它们几乎都经历过失败，重要的是他们都能够从失败中重新站起来。2001年，沃尔玛首次位列世界500强榜首。但据德国《商报》2002年3月报道，这个世界最大的连锁商进入德国市场四年来却连遭败绩，不仅损失超过1亿美元，而且它在财



务上遮遮掩掩的做法，无法蒙混过德国法律这一道关，它将不得不对外公开2000年和2001年两个年度的财务状况。沃尔玛在德国拥有17万名职工，设有95家分店。但是，沃尔玛并没有因为在德国的受挫而灰心丧气，而是采取整顿措施，在德国市场上再搏一次，后来终于取得了成功。

“2008年，我至少犯了一次严重的错误和几次小错。此外，我也错失了一些纠正错误的时机。在一些新的情况出现之后，我本该调整思路重新行动，但我却坐在那里吮大拇指。”在最新的“致股东信”中，巴菲特坦承，这样的事情令他本人“不怎么开心”。

在巴菲特给自己列的“2008蠢事表”中，在错误时刻大量吸入康菲股票可能是他犯下的最愚蠢的错误。康菲石油是美国第三大能源公司。自2008年第三季度开始，伯克希尔公司大量购入康菲石油股票。至同年11月15日，公司提交的监管文件显示，该公司已持有大约8300多万股康菲股票，成为最大股东。

在那段时间，国际油价徘徊于每桶40~50美元的不低价位。“我当时想，现在这个价位是高了点，但我估计油价在未来的一段时间内还可以更高。我现在才知道我错得有多离谱，即使油价还会走高，我买入康菲股票的时机还是错误的，而这个错误使得伯克希尔至少得承担数十亿美元的损失。”

巴菲特坦承：“当时，没有人提醒我这个决定是否正确，而我本人无论如何也没有想到就在半年之后，国际市场的能源价格会遭遇如此大幅度的下滑。此外，我还犯过其他几个显而易见的错误，它们很小，但不幸的是，也并不是那么小。”

他犯的其他错误还包括花2.44亿美元购入两家爱尔兰银行的股票，“当时这两家银行的股价狂泻，我认为已经很便宜了。但没想到我们买入后这两家银行的股价依然在不停地往下走，并且越走越远。”

当然，并不是失败了就再也不能获得成功。正是因为勇于承认失败和错误，它们才能历经百年而不倒。达尔文曾经说过：“任何改正都是进



步。”歌德也说过：“最大的幸福在于我们的缺点得到纠正和我们的错误得到补救。”敢于承认错误，汲取教训，我们就能以崭新的面貌去迎接更加激烈的竞争和挑战。

承认错误是一个人最大的力量源泉。不管是谁，都要学会坦率地承认自己的错误。正视错误，你会得到错误以外的东西。巴菲特的制胜习惯就是：承认你的错误并立即纠正它们，只有这样才能很少遭受大损失。



善于沟通

在沟通中，“沟”是手段，“通”是目的。那么，怎样才算是真正“通”了呢？“通”就是对方被你影响并按你的意思做事。如果沟通以后，对方没有“通”，那就表明没有达成沟通目的。因此沟通无定法，也没有固定的模式。个人风格不同，面对的对象不同，场景不同，就有不同的方法和技巧。只要是达成目的的就是好技巧，因此，一切都要在变化中把握。

在社会生活中，如何有效地沟通是我们每个人都经常遇到的基本问题。人与人之间要达成真正的沟通，并不是一件易事。

企业里有总裁、总经理。在过去，总裁、总经理是高高在上的，是下命令的。今天，企业的竞争让他不得不放下身段，变成一个沟通者，变成一个CCO（首席咨询官）。这个名词在近年越来越流行，很多企业都要设置CCO，把原来企业的一个对外发言人变成公司的总裁，亲自来担任一个公司的沟通者。从这一点可以体会得到，沟通在企业的经营和管理中的重要性。

美国通过对300位企业界比较成功的人士进行访问，问他们成功的因素是什么，结果显示，有85%的人认为，成功是因为沟通能力、驾驭人际关系的能力超人一等，善于沟通，善于说服，善于把自己的一些理念传达给外界，让外界愿意来帮助他。只有15%的人把成功归功于他的专业知识和技能。

老板一般喜欢什么样的员工？通常来说，老板喜欢具备良好沟通能力的员工。在一个单位里，最能够得到老板提升的往往是沟通能力最强的员工，因为他的沟通能力最强，所以他的执行力，所产生的工作绩效也会最



好。毕竟，要做到很好地团结合作，同事之间，上下级之间，家庭成员之间，彼此的理解和支持都是必不可少的。

大家一定看见过开挖河渠。开沟挖渠一定是向下的，为了加快进度，往往会两头同时开工，朝对方的方向挖，这大概就是“沟通”的本意，也是“沟通”的真谛。

沟通是双向行为，要求沟通双方一个要善于表达，一个要善于倾听，通过双方的沟通、倾听、反馈再沟通、倾听、反馈的循环交流过程，明确沟通的主题和解决问题的办法。沟通就是一个互动的过程，沟通的双方只有积极配合，才能使沟通的目的得以实现。当沟通者兴致勃勃、绘声绘色向对方讲一个故事或传达一个好消息时，而倾听的一方的反应却是抓耳挠腮、顾左右而言他，那么你的演讲兴趣会大打折扣，因为对方的动作会让你觉得他对你的话题不感兴趣，你的“话匣子”因此而合住，沟通便变得不顺畅起来，出现人为的阻碍。因此，为了使信息及时、有效地在双方之间传递，你必须学会倾听，在对方有意与你进行沟通时，你要做出一副感兴趣的样子，积极配合对方的言论，比如对方与你交流时，你要用积极的眼光注视对方，在他讲述的过程中适时点点头，不要看表、翻阅文件，更不要拿着笔乱画乱写，并且对他言语中你不明白的地方向他提问，这样会让他认为你在关注他的话，你在重视他的言论，会增强他的诉说欲，他会乐意向你提供更多的信息。

有效的沟通能够消除各种人际冲突，实现人与人之间的交流行为，使员工在情感上相互依靠，在价值观念上高度统一，在事实问题上清晰明朗，达到信息畅通无阻，改变员工之间的信息阻隔现象，激励士气，减轻恐惧和忧虑，增强团队之间的向心力和凝聚力，为团队建设打下良好的人际基础。

某个大公司的一个电子商务项目的失败原因就来自于糟糕的沟通。客户对于项目管理的方式非常不满意，客户在表达他的不满时说道：“所有的项目经理都要来问我或是直接来找我，其实这个问题早就可以解决。”此外，他们还抱怨项目状况汇报的不足和项目不能按照客户所需要的方式



提供应用的软件。他们收到了最初的开工文件和一些电子邮件，但仅仅就是这些，而并没有后续跟进工作的开展，客户没有用任何方式来对工作进展保持跟踪，客户抱怨他们几乎从没见过来自项目工程的人员而一直无法搞清到底发生了什么。而项目经理则表示问题在于开发人员没能够恰当地开发出应用软件，因此使得他不得不去“玩火”。结果，这个公司就失去了一个很有价值的客户，使得项目团队的成员很不愉快，并导致了项目的失败。

客户后来说，“这可不是我想要听到的，为什么没有人告诉我这是怎么回事？一个有效的沟通计划本可以帮助避免这些问题的出现。”

沟通的指导思想是融汇文化，它包括东方文化的意境加上西方文化的典雅。沟通最重要的是一个人的人品和素质，具备了这些，谈判的双方就很容易达成信任和认同，也就很容易到达成功的彼岸。沟通者必须爱人，当我们把周围的人都看成天使时，我们就生活在天堂；如果我们把身边的人都看成是魔鬼，我们就生活在地狱了。所以，爱别人也是爱自己，这是沟通的基本要求。作为一个企业家，首先要爱顾客。顾客能决定企业的命运，顾客有需求，有选择的权利，而接待好一个顾客就等于给公司培养了一名优秀的推销员。

在沟通的过程中不能缺少知识和信息。没有知识和信息说明不了问题，也沟通不了，只注重表达而不注重倾听也不能实现沟通。同时，时间不充足也沟通不了，职务的差距也可能造成沟通不善，不太懂比较文化，不会使用沟通的语言也容易造成沟通的障碍等。所以，沟通者必须具备五大特点：第一，热情饱满，精力旺盛；第二，善于沟通的人必须要善于和各种类型的人打交道；第三，不是任何人都能沟通的，只有性格比较温和的人才能更好地沟通；第四，善于解决矛盾的人比较能沟通，他们往往胆大心细，遇事不慌；第五，必须具有强烈的幽默感，缩短主宾之间的关系。

在当今社会，每个人都是多角色的，没有谁是永远正确的。放下身



段，时刻保持谦卑的心态，换位思考，多站在对方的角度考虑问题，互相及时地通报情况，求得对方的了解、理解和支持，才是成事的不二法门。

戴尔·卡耐基在他的著作中不断提到，一个人的成就，85%决定于与人沟通的能力，而专业知识只占有15%。巴菲特曾经是一个非常木讷的人，他也曾去上卡耐基培训，刻意锻炼自己的沟通能力。总之，只有善于沟通，才能使自己在社会的搏击中立于不败之地。



保持个性，因为独特就是优势

每个人都是这个世界上独一无二的个体，各有各的优点和缺点。如果所有人的优缺点都一样，那世界就没有了生机。所以，如果你有自己的特点，就不要随意为了谁改掉它。

其实，当我们检视自己的DNA时，发现和黑猩猩并没有太大的不同，但正是因为一些微小而微妙的差异才彻底改变了世界，让我们成为“人类”。

你不必是一名生物学家或人类学家，就能看出类人猿与我们人类是多么相似。除了它们身体的某些部分过大和长有更多的毛发之外，即便是小孩子都能看出它们的身体与我們有许多相似之处。科学家几十年前就得出结论：黑猩猩是人类的近亲，其基因大约有98%与人类相同，而这2%的极细微基因差异却散布于整个基因组，是所有其他差异的根源。农耕、语言、绘画、音乐、技术以及哲学，所有这些文明成就将人类与黑猩猩截然分开，并使穿上西装的黑猩猩看上去那么滑稽可笑。

的确，没有个性，就不是真实的自己。狭隘的人总要扼杀别人的个性，软弱的人总要改变自己的个性，坚强的人才自然袒露真实的个性。

在现实世界里，一个企业、一个部门，都有它的文化。如果你不能融入这个文化，就不能为大家所接受，就必然会带来很多摩擦，遇到很大的阻力。但是，我们又都是独立的、完整的人，不应该成为别人的复制品。因此，保持自己的特色是非常必要的。巴菲特就是一个很有个性的人。

巴菲特8岁的时候开始到镇上所有的加油站，从冰柜下面搜集瓶盖，因为顾客在“砰”的一声打开汽水瓶后，瓶盖会落在冰柜下面。在巴菲特的地下室，成堆的瓶盖越来越多：百事、麦根沙士、可口可乐和姜啤汽水。上面的免费信息到处都是，无人问津，没有人想要这些东西，但巴菲



特却从中有所发现。每当晚饭后，他就开始分类、计数，数字告诉他哪种饮料更畅销。

巴菲特和鲁斯会在家门前坐好几个小时，看着大街上的来往车辆，他们在笔记本上一栏一栏地记下穿梭车牌的号码。巴菲特喜欢计算车牌号上的数字和字母出现的频率——鲁斯家房前的街道是唯一一条进出处于死胡同社区的道路，而道格拉斯县级银行就在这里。巴菲特让鲁斯确信，如果某天银行被抢劫了，警察可以利用车牌号抓住抢匪，而他们是唯一握有证据的人。

可以说，正是巴菲特这种特立独行所锻炼出的数字分析能力，为他以后的成功奠定了基础。

在现实生活中，一味地模仿之所以不可为，原因之一就是它抹杀了个性。同为名山，华山险，泰山雄，黄山奇，峨眉秀。这就是不同的个性。

山如此，人亦然。而实际上，适当地改变自己的个性并不是为了赶时髦，而是为了自我完善。画家的个性挥洒在作品的线条里，诗人的个性倾注于作品的感情里，音乐家的个性融在作品旋律里……不过，有时大多数人欣赏的个性，却不被所有的人欣赏。

要知道，保持自身的个性和尊重别人的个性同样重要。不能保持自身的个性是一种“懦弱”，不能尊重别人的个性是一种“霸道”。

卢·辛普森是伯克希尔·哈撒韦公司旗下的政府雇员保险公司的首席执行官，被视为最有希望接任巴菲特和芒格的人选。

巴菲特称，“时至今日，我想不出比他更合适的人选。过去几年，卢的投资业绩比我好得多，他抓住了我没能抓住的机会。我们通过GEICO的24亿美元投资获得了7亿美元的净值增长。我本人对卢的投资方式没有发言权，因为他有他的原则。”

据悉，伯克希尔公司每笔在7亿美元以上的大额投资决策基本上由巴菲特本人拍板，而辛普森则可以在7亿美元内自由发挥。巴菲特最欣赏辛普森的三个地方是：机智、有个性、好脾气。巴菲特认为，有个性会让人



更有自信，不容易被股市的变动所左右。

在辛普森自1979年加盟GEICO到1996年被伯克希尔完全收购的17年间，辛普森投资组合的年均回报率达到了24.7%，而同期的标准普尔指数年均增幅为17.8%。

此时期，巴菲特连续17年跑赢大盘，辛普森则在1987年、1990年和1993年三次大盘跌入低谷时没能跑赢大盘，但在每次股市见顶时，辛普森都能够取得高于大盘的收益，比巴菲特更突出。

所以，对我们每个人来说，不要因为自己与众不同而觉得惴惴不安，其实那恰恰就是你特别的地方。成长的过程要不断学习并没有错，但并不意味着盲目地模仿。我们要懂得学习他人的长处，同时也要保持自己的个性，只要不是恶劣的习惯，就可以坚持下去，说不定在什么时候就会成为你成功的一个契机。

可以说，一个人没有个性，便会失去自己。

在一次讨论会上，一位著名的演说家没讲一句开场白，手里却高举着一张20美元的钞票。

面对会议室里的200个人，他问：“谁要这20美元？”一只只手举了起来。他接着说：“我打算把这20美元送给你们当中的一位，但在这之前，请准许我做一件事。”他说着将钞票揉成一团，然后问：“谁还要？”仍有人举起手来。

他又说：“那么，假如我这样做又会怎么样呢？”他把钞票扔到地上，又踏上一只脚，并且用脚碾它。尔后他拾起钞票，钞票已变得又脏又皱。

“现在谁还要？”还是有人举起手来。

“朋友们，你们已经上了一堂很有意义的课。无论我如何对待那张钞票，你们还是想要它，因为它并没有贬值，它依旧是20美元。在人生的道路上，我们会无数次被自己的决定或碰到的逆境击倒、欺凌甚至碾得粉身碎骨，我们觉得自己似乎一文不值。但无论发生什么或将要发生什么，在



上帝的眼中，你们永远不会丧失价值。在他看来，肮脏或洁净，衣着齐整或不齐整，你们依然是无价之宝。生命的价值不依赖我们的所作所为，也不仰仗我们结交的人物，而是取决于我们本身。你们是独特的——永远不要忘记这一点！”

要记住，你就是唯一，你和别人不同，你要始终认为，你是最好的，你能成功，你的成功取决于你自己的方法。

第二章

巴菲特人生哲学——经营秘诀

世界级富豪、投资界第一股神巴菲特从11岁开始手持100美元，经过40年的运作，个人财富达400多亿美元，是当今世界具有传奇色彩的最顶尖投资大师。他运用独特、简明的投资哲学和策略，长期投资于可口可乐、吉列、通用电气等著名公司的股票而大获成功。以下，我们将介绍巴菲特独特的经营秘诀。



只有平庸的将，没有无能的兵

在绝大多数情况下，企业经营失败并不是因为缺乏合格的人才，而是因为企业领导不能很好地用人才。人力资源浪费可以说是企业最大的浪费，因此，善于用人不仅是对管理者的基本要求，也是其基本责任。用人的确是一门复杂的艺术，而且很多时候也会明显地带有领导者个人的风格和特点，但尽管如此，高明的领导者在用人方面也并不是完全没有共性和无章可循。

有人曾问巴菲特如何在投资中控制自己的风险，他回答说：“一个是守规矩，另外一个选人，最重要的是选人。”他很重视挑选他的职业经理人、投资经理人，要求非常严格，要选最好的，选完以后给他们最大的权力空间，让他们可以自由发挥。这些职业经理人如果达到他的要求的话就会得到很多的回报，如果达不到要求，他就很有礼貌地叫他们“走路”，这是以人为本。他设计这样的原则，每个经理管几块，比如这个经理管生物科技的投资，这个经理管房地产，这些经理每人等于是一个“小的巴菲特”。小巴菲特要遵守老巴菲特定的原则，而且要对老巴菲特绝对忠诚。

知人用人要有胆量，而胆量往往来自于对人了解多少。了解得越多，判断就越准，用起来才会更大胆。

经验丰富的管理者不仅了解员工的技能水平，还对员工的性格、兴趣、家庭、职业倾向及个人需求有充分的认识。一个人适合做什么与喜欢做什么并不是一回事，作为管理者，有责任让员工认识到二者之间的差异，并帮助他们制订职业规划。

人的个体存在很大差异，这种差异不仅表现在职业能力上，而且还表



现在性格、价值观及职业倾向上。管理者在为下属分配任务时除了考虑岗位要求外，还应该针对并尊重员工自身的特点及优势，安排与其特点和优势相适应的工作，给予充分发挥的空间。《三国演义》中失街亭就是诸葛亮亮心存侥幸、知人不善任的结果。马谡雄才大略，能言善辩，是一个高级幕僚，但他并不善于带兵作战。诸葛亮在错误的时候将错误的人放在了一个错误的位置上，结果失了战略要地，毁了一世英名。

我们应将广告大师奥格威的一句话挂在办公室的显要位置：“假如我们所使用的都是比我们小的人，我们将成为侏儒的公司；但如果我们所使用的都是比我们大的人，我们将成为巨人的公司。”

刘邦打败项羽，在洛阳举行庆功宴，他问部属为什么我刘邦可以得到天下，而项羽却失去了天下。部属们说：因为你可以把功劳分出去给大家，于是我们拥护你；而项羽刚愎自用，把功劳全揽在自己身上，最后众叛亲离。刘邦听后哈哈大笑：你们只知其一，不知其二，我之所以得天下是因为获得了三位英雄人物的帮助。对刘邦来说，策略制订远不如张良，行政管理远不如萧何，带兵作战远不如韩信，但他胸怀宽广，敢于起用这些人才。反观项羽，心胸狭窄，疑神疑鬼，连范增都不敢用，因此失败是必然的。

“巧妇难为无米之炊。”赋予员工责任还远远不够，还必须努力为他们创造良好的工作环境，配置必要的资源，包括与职责对等的权力、财务及人力资源，时间安排的灵活性以及适当的培训和协助。

可以说，不愿意把工作分给下属，不愿授权的领导总能找到一千个理由以证明他们这样做是合情合理的。而高明的管理者懂得授权的必要并深知如何授权，不会把自己累得半死，同时还可获得下属的尊重与合作。更重要的是，他们深知在工作强度日益加剧及信息量越来越大的今天，不通过分工与授权，根本无法很好地完成工作。诗丽雅集团的一位高级管理者说：“十几年的工作中我获得的一个宝贵经验是：你必须通过别人、通过合作与授权来共同完成工作。”美的集团的一位资深经理也深有感慨：



“再能干的经理也不可能三头六臂。时间和精力毕竟有限，如果你偶尔不在其位或有更重要的事情需要你暂时抽身出来，你就应该让具备能力的下属来代替你发号施令。”

宋代司马光总结说：“凡人之才性，各有所能，或优于德而强于才，或长于此而短于彼。”虽然人之才性各有长短，但作为领导人要能够用人如器，各取所长地运用，使之能够既显其能，又避其短。对待不同的下属，要用不同的方法。

◎ 性格坚定又有韧劲儿的下属，喜欢实事求是，因此他能把细微的道理揭示得明白透彻，但涉及大道理时，他的论述就显得过于直露单薄。此种人可让他做具体的事务。

◎ 性格倔强的下属不能屈服退让，在谈论法规与职责时，他能约束自己并做到公正，但说到变通，他就显得乖张顽固，与他人格格不入。此种人可委托其立规章。

◎ 性格刚强却粗心的下属，不能深入细致地探求道理，因此他在论述大道理时，就显得广博高远，但在分辨细微的道理时就失之于粗略疏忽。此种人可委托其做大事。

◎ 能言善辩的下属，辞令丰富、反应敏锐，在推究人事情况时，见解精妙而深刻，但一涉及根本问题，他就说不周全容易遗漏。此种人可让其做谋略之事。

◎ 性格正直的下属缺点在于好斥责别人而不留情面；性格刚强的人缺点在于过分严厉；性格温和的人缺点在于过分软弱；性格耿直的人缺点在于拘谨。这几种人的性格缺点都要主动加以克服，所以可将他们安排在一起，借以取长补短。

◎ 见解浅薄的下属，不能提出深刻的问题，当听别人论辩时，由于思考的深度有限，他很容易满足，但是要他去核实精微的道理，他却反复犹豫没有把握。这种人不可大用。

◎ 宽宏大量的下属思维不敏捷，当谈论精神道德时，他的知识广博、



谈吐文雅、仪态悠闲，但要他去紧跟形势，他就会因为行动迟缓而跟不上。这种人可用他去带动下属的行为举止。

◎ 温柔和顺的下属缺乏强盛的气势，让他去体会和研究道理就会非常顺利通畅，但要他去分析疑难问题，他就拖泥带水，一点儿也不干净利索。这种人可委托他按上级的意图办事。

◎ 喜欢标新立异的下属潇洒超脱，喜欢追求新奇的东西，在制订锦囊妙计时，他卓越的能力就显露出来了，但要他清静无为，就会发现他办事不合常理又容易遗漏。这种人可从事开创性工作。

◎ 随波逐流的下属不善于深思，当他安排关系的亲疏远近时，能做到有豁达博大的情怀，但要他归纳事情的要点时，他的观点就疏于散漫，说不清楚问题的关键所在。这种人可让他做小部门主管。

“只有平庸的将，没有无能的兵。”优秀的领导者总能从身边发掘人才并充分发挥他们的潜能，而拙劣的领导者总是报怨和慨叹无人可用。优秀的领导者带领身边的人才不断走向成功，而拙劣的领导者在慨叹中逐渐走向没落。作为企业领导者，你属于哪一类呢？



危机就是危险与机会

也许你会问，我要寻找安全边际大的股票，也不能光等着股市暴跌。在股市没有大跌的情况下，如何找到安全边际很大的个股呢？

据报道，巴菲特旗下的伯克希尔·哈撒韦公司正在推进成立一家新债券保险公司。纽约州保险业监管者已经发出呼吁，敦促该公司进入这一规模巨大的债券保险市场。

美国投资者担心MBIA及其他债券保险公司与高风险次级抵押债券相关的亏损，可能损及它们最高的AAA信用评级。

巴菲特表示，全球信贷危机为其保险和投资公司伯克希尔·哈撒韦公司创造了一些新的并购机会，他感觉应投资于备受危机困扰的金融服务行业。

不难发现，当一家优秀的公司暂时出现问题时，市场担心这家公司解决不了问题，盈利能力会一落千丈，于是纷纷抛售股票，使股价大跌。股市上经常会有些资质非常好的公司，由于临时遇到了比较大的困难或者比较大的问题，导致这只股票被市场抛弃。其实，这个公司完全有能力解决这个短期性的问题，然后重新恢复原来的竞争能力，它会继续顺利长期地经营下去。此时这只被市场抛弃的股票，就像一张被揉皱了、踩烂了、弄脏了的百元大钞，但它还是具有与原来一样的长期价值。

有首歌唱道：“阳光总在风雨后。”而巴菲特则发现，机会总在危险后。正如巴菲特所说：“优秀的公司暂时遇到困难，会导致这些公司的股票被错误地低估，这反而是巨大的投资机遇。”股价大跌会形成巨大的安全边际，是低价买入的良机。随着企业解决问题后恢复正常经营，市场重新认识到其长期盈利能力丝毫无损，股价将会大幅回升，让投资者大



赚一笔。

巴菲特深刻领悟了危机的真正含义：危机就是“危”和“机”，危险和机会往往并存。有勇气又有智慧的人，才能从危险中看到机会，抓住机会。巴菲特几乎所有的重仓股都是在某个公司遇到重大危机的情况下趁机低价买入的。在GEICO公司面临破产时，巴菲特低价买入，20年盈利50倍。其中一个著名的投资案例是美国运通银行。

美国运通是全球历史最悠久、实力最强大的银行之一。1891年它第一个推出了旅行支票，使人们不带一分钱现金就可以周游全世界。1958年它又第一个推出了信用卡，引导了一场信用卡取代现金的革命。到了1963年，美国运通卡已经发行1000多万张，运通的旅行支票也在全世界流通，就像货币一样通行无阻。当时这家银行在美国的地位有些像现在的工商银行在中国的地位一样强大，但是后来遇到了大麻烦。一家规模很大的企业叫联合公司，用一批据称是色拉油的货物仓库存单作为抵押，从美国运通进行贷款。后来联合公司宣布破产，清算时债权人想从美国运通收回这笔抵押的货物资产。

1963年11月，美国运通调查发现，这批油罐中只有少部分装的是色拉油，大部分是海水。银行遭受了重大诈骗，损失估计达数亿美元。如果债权人索赔的话，可能会导致运通资不抵债。这个消息让华尔街一窝蜂地疯狂抛售美国运通的股票。1964年年初，短短一个多月，美国运通的股票股价就从60美元大跌到35美元，跌幅高达40%。巴菲特专门走访了他的家乡奥马哈的餐馆、银行、旅行社、超级市场和药店，发现人们仍旧用美国运通的旅行支票和信用卡来结账。他根据调查得出的结论与当时华尔街的普通观点大相径庭：这场丑闻并没有打垮美国运通，美国运通的旅行支票和信用卡仍然通行全世界。在全国范围内，它拥有旅行支票市场80%的份额，还在付费信用卡上占有主导的市场份额。

巴菲特认为，它这次遭遇巨额诈骗，只是一次暂时性损失而已，长期而言，没有任何因素能够动摇美国运通的市场优势地位。于是，巴菲特决



定大笔买入。1964年，他将自己管理的40%的资金用来买入美国运通公司的股票。后来诈骗犯被抓住并起诉，美国运通也与联合公司债权人达成和解，继续正常经营。在接下来的两年时间里，美国运通的股价上涨了3倍。在5年的时间内股价上涨了5倍。



保持独立的思考能力和判断能力

对于任何投资者而言，学会独立思考都是最重要的。曾经有人问巴菲特：如果出现问题的话，你去请教什么人？巴菲特回答说：投资成败一定源于思想层面的深刻领悟。所以当真正出现问题的时候，只有对着镜子说话。这表明，真正的投资者是有具有非常强的独立思考能力的人，必须通过自己的思考去最终解决问题。

巴菲特曾说过：“如果你想理发，就不要问理发师你需不需要理发。当有人想让我采纳他们的意见时，我会告诫他们：‘用我的头脑加上你们的钱，做得更好。’你必须学会独立思考。我一直不明白高智商的人为什么会轻易模仿别人。我们从不把好的主意告诉别人。”并说：“在决定什么东西是对，什么东西是错的时候，我必须依靠自己的独立思考去做出判断。我认为，如果我们每个人都能依靠自己的独立思考去做判断，那么这个世界将会变得更美好。即使我们的思考都相同，做出的判断也不一定一致。”

然而，在现实的交易过程中，很多人往往会因受到很多消息的影响而不能形成自己独立思考的习惯。有人告诉你如何选成长股、价值股以及涨10倍、100倍股票的标准，这可能都很容易理解，但真正决定成败的还是投资思想层面的一些领悟，这比看到某些数量级的标准要更为重要。

很多投资者是牛市很忙，忙着买进卖出。等到熊市大跌的时候，套牢了，就很闲。而巴菲特正好相反，他在牛市的时候，觉得股票已经明显高估，就把大部分股票抛出了，然后就开始做些休闲活动。因为他找不到便宜的，被低估的股票，所以显得很闲。但是，到了熊市他反而会特别忙。在熊市，股市特别低迷，大家都不谈股票，巴菲特却在这个时候对股市兴



奋得一塌糊涂。经常是一上班就赶紧给他的经纪人打电话，之后就开始继续研究，看看到底现在有哪些公司特别便宜，然后再给经纪人打电话买股票。他每天关注《华尔街日报》上面的收盘价，了解最近一段大概到什么位置，在想买的时候打电话问问经纪人现在的价位是多少，告诉经纪人在什么区间之内买入。他的经纪人说，巴菲特有时一天会打五六个电话让他不停地买入，股市越跌巴菲特让他买入得越多、越频繁。我们是大跌大悲，巴菲特是大跌大喜。

可以说，保持独立的思考能力和判断能力，是一个成功者所必备的素质。巴菲特也一样。他在漫长的投资生涯中，一直恪守一个观点：决不人云亦云，决不盲目跟风，决不丧失自己坚持的理念。他一旦看准的事情，就不会轻易改变初衷，他始终相信自己独有的准确判断力和预测水平。

早在上中学的时候，巴菲特就已经显示出自己前瞻的眼光和独立自主的操作能力。1945年，正在上高中的巴菲特，因为当报童时积累了一笔钱，他突然决定去内布拉斯加购买一个农场。这个农场有40多亩，还没有人开垦过。巴菲特决定投入1200美元。

巴菲特的投资举动几乎让所有的同学都感到惊异，就连朋友和亲戚们也都劝他慎重。他的父亲只是把他的行为当做孩子般的游戏罢了，也没有过多去关注。他在孩子的投资上比较开放，主要是孩子根本不需要用他的钱来做事情，因此他无须考虑风险。但巴菲特只是告诉了他这个决定，而不是来商量和征求他的意见，这让他是既喜又忧。喜的是孩子告诉他这件事情了，而且充满信心，显示了孩子的独立能力；忧的是孩子毕竟没有成年，这种过分的独立性确实令人担心。连自己家人的意见都不参考，就做了这样重要的投资决定，在他看来自然是有违常理的。

事实证明，霍华德的确多虑了，他的孩子几乎就是个商业神童。他既当学生又当农场主，之后把那个农场出租给了当地的农民，不久就收回成本，还赚了不少钱。

随着年龄的增长，巴菲特的独立自主意识和独立思考的能力更加成



熟。大学刚刚毕业，巴菲特就先到父亲的公司工作。他主要是负责向客户们推荐增值的股票，然后从股票的赢利中抽取自己所得的佣金。在这个岗位上，巴菲特依旧表现出不同凡响的独立判断能力和观察力。

当熟悉了具体的业务之后，巴菲特就认真地研究和分析，选中了一只名为GELCO的股票，这是政府公务员保险公司的一只股票。为了保证自己的判断正确，巴菲特亲自跑到这个公司去打探消息，了解公司的实际状况，做到了心中有数。但是，当他向公司提出购买意见的时候，除了公司内部不同意之外，还几乎遭到了所有咨询专家们的反对。几位保险业的前辈认真地告诉他，他过高地估计了这只股票的价值。于是，巴菲特再次严密地分析了这只股票，他算出股票的毛利率将能够达到5倍之多，从中获利是无疑的。巴菲特没有犹豫，在没有人相信他的时候，他依旧对自己保持自信。他为此以身示范，拿出了自己的资金，投入10000美元购买GELCO股票。幸好，他的姑姑爱丽丝也积极支持他投资这只股票。局面逐步打开，一些客户也开始投资GELCO股票。

果然不错，在不到两年的时间里，GELCO股票攀升了2倍之多，他也净赚5000多美元。

1954年8月，巴菲特如愿以偿地进入格雷厄姆—纽曼公司工作。这是他的导师格雷厄姆和罗姆·纽曼联合创办的投资公司。

在工作的第一年，巴菲特就充分发挥了自己独立思考的能力，展示了在投资上的才华。虽然是刚刚起步，但巴菲特对投资市场的敏锐眼光很早就表现出来了。应该说，这是他将长期学习和市场的实践结合所产生的信心。

有一次，巴菲特看上一只名为家庭保险公司的股票。这只股票名不见经传，没有多少可以参考的资料，难以进行准确的评估。巴菲特收集相关数据很费脑筋，为此专门跑到这家公司内部了解情况。最后他判断，这只股票每股15美元的价格几乎算是非常廉价的，其价格肯定会大幅攀升，于是向公司做出了购买的申请。



但是，巴菲特的意见遭到了他的上司霍华德的反对。他一点也不认可巴菲特的意见。他在听了巴菲特的研究和判断之后直摇头，并立即否决了巴菲特的想法。在霍华德看来，还是大家都在购买的一些股票更为可靠。大家都看好的股票是集体共同分析的结果，有着更为详细的市场数据和较小的风险。

面对这种局面，巴菲特还是保持个人的独立观点。在公司不予支持的情况下，他说服同事克纳普，在他和自己的账户中各买一部分。

不到一年，这只名为家庭保险公司的保险股票，价格从15美元一直上升到370美元，价值翻了20多倍，令巴菲特的上司和同事们目瞪口呆，他们都惊异于巴菲特怎么能够在众多的股票中发掘出这只股票的潜值来。

“我自己做什么我清楚。”巴菲特说。他要保持最高的决策权，同时需要有充分的独立思考的空间，他不容许投资者参与其中干扰他的视线。他一直相信自己的分析能力要比任何人都强，对此他充满信心。

巴菲特说：“作为一名职业的投资管理人，我没有必要让客户来左右我的思维。我要永远相信自己的判断，坚持自己的理论。我能看到的别人看不到，所以我是投资的超前者，是真正高明的资金管理人。”

巴菲特很喜欢罗素，非常推崇罗素的一句名言：“重要的是思考。”而我们在股市的大部分人根本不思考，他们只想参考，别人是什么意见，大盘怎么样了，他们只想参考别人怎么做，然后去模仿、跟随。巴菲特最推崇的是他的老师。他的老师告诉巴菲特，你在华尔街要想成功，一定要做到两点，要正确思考，但是只做到正确思考还不够，还得独立思考。



做人做事，诚信第一

诚实守信是中华民族的传统美德，“得千金，不如得季布一诺”的佳话不绝于史；“言而无信，不知其可也”的哲理至今为世人推崇；“三杯吐然诺，五岳倒为轻”的诗句广为传颂，“以信接人，天下信之；不以信接人，妻子疑之”的道理是商界信奉的真理。

诚以修身，信以立业，诚信实现了商人的利益最大化。诚信是商人步入市场的通行证，失信于市场即等于商人自杀。

在一间办公室里，艾尔顿正在面试，应聘销售员的职位。

经理约翰先生看着眼前这位身材瘦弱、脸色苍白的年轻人，忍不住先摇了摇头。从外表上看，这个年轻人显示不出特别的销售魅力。他在问了姓名和学历后，又问道：

“干过推销吗？”

“没有！”艾尔顿答道。

“那么，现在请回答几个有关销售的问题。”约翰先生开始提问：“推销员的目的是什么？”

“让消费者了解产品，从而心甘情愿地购买。”艾尔顿不假思索地答道。

约翰先生点点头，接着问：“你打算怎样跟推销对象开始谈话？”

“‘今天天气真好’或者‘你的生意真不错。’”

约翰先生还是只点点头。

“你有什么办法把打字机推销给农场主？”

艾尔顿稍稍思索一番，不紧不慢地回答：“抱歉，先生，我没办法把这种产品推销给农场主。”

“为什么？”



“因为农场主根本就不需要打字机。”

约翰高兴得从椅子上站起来，拍拍艾尔顿的肩膀，兴奋地说：“年轻人，很好，你通过了，我想你会出类拔萃的！”

约翰心中已认定艾尔顿将是一个出色的推销员，因为测试的最后一个问题，只有艾尔顿的答案令他满意，以前的应征者总是胡乱编造一些办法，但实际上根本行不通，因为谁愿意买自己根本不需要的东西呢？

艾尔顿认识到了这一点，据实回答，所以被雇用了。

将过错或者不顺利的情形隐瞒下来，并不是一种好的行为表现，而且，担心事实真相被揭发的心情，也会很自然地传递到别人眼中。所以，在这种情形之下，你成功的机会一定很小，而且你最终不会成功也是理所当然的。

巴菲特认为，诚信对企业发展的的重要性就相当于心脏对于人的重要性，心脏停止跳动，生命就不存在了。诚信是巴菲特经营的灵魂，是其商业活动的最高技巧。他在对毕业生的赠言中说道：“做人做事，诚信第一。”并说“当我雇人时，我会看三个方面：诚信，智能和精力。雇一个只有智能和精力却没有诚信的人会毁了雇者，一个没有诚信的人，你只能希望他愚蠢和懒惰，而不是聪明和精力充沛。”

巴菲特曾说：“伯克希尔·哈撒韦旗下的首席执行官们是他们各自行业的大师，他们把公司当成是自己拥有般来经营。”

每年在伯克希尔·哈撒韦的财务报表后面，巴菲特更是附上亲手撰写的《股东手册》。他明确地告诉股东：“虽然我们的组织形态是公司，但我们的经营态度是合伙事业……我们不能担保经营的成果，但不论你们在何时成为股东，你们财富的变动会与我们一致。当我做了愚蠢的决策时，我希望股东们能因为我的财务损失比你们惨重而得到一定的安慰。”

巴菲特对欺骗股东以自肥的管理阶层深恶痛绝，他也铁口直断，那些爱欺骗投资人的经理人，一定无法真正管理好一家公司，因为“公开欺人者，必定也会自欺。”

从企业经营的历史来看，不讲究诚信原则的企业虽然可能暂时成功，



但是无法长期地保持竞争力。因为，诚信是真正成功的商人的不是秘密的秘密，真正成功的商人绝不欺诈。

无论在西方世界还是在东方世界，无论是对大商人而言还是对小商人而言，这条经营法则无时无刻不在得到证明。他们明明白白地告诉顾客“我要赚钱”，他们让世界清清楚楚地看着他们怎样赚钱。

在现代商业世界，恪守信用已经成了许多企业的市场竞争手段。

美国亨利视频加工工业公司总经理亨利·霍金斯从商品化验鉴定报告单上发现，他们生产的产品在食品配方中起保鲜作用的添加剂有毒。尽管毒性不大，但长期服用对身体有害。他知道，其他食品公司也使用这种添加剂。他想，如果从维护公众利益的角度出发，把此事公布于众，一定会引起同行们的强烈抗议，他们也一定会联合起来对付自己，由此公司肯定会受到很大的损失。但在与这些同行的斗争中，他的知名度会大大提高，同时也会得到公众的支持，而这有利于公司的发展和长远利益。

于是，亨利在新闻发布会上毅然向社会宣布防腐剂有毒，对身体有害。公众为之震动，称赞他的诚实。可是，这一举动却得罪了从事食品加工的老板们，他们联合起来，用一切手段对亨利进行攻击。他们指责他别有用心，想破坏别人的生意。他们共同抵制亨利公司的产品，使得亨利公司到了濒临破产的边缘。

值得庆幸的是，就在亨利近于倾家荡产时，名声却家喻户晓，并得到了政府和社会的支持。他的公司的产品一下子成了人们用得放心的热门货，供不应求。很快，濒临破产的亨利公司恢复了元气，经营规模比以前还扩大了2倍。后来，亨利公司逐渐发展成为美国食品加工业中的领先企业。

诚信是企业的生命，它代表着产品的质量，企业的形象。生意场上靠的是信誉，而知名度是靠信誉赢得的。经营者如果能够设身处地地站在消费者的立场上披露产品存在的问题，以诚待客，以心换心，就可在人们的心目中树立诚实企业的形象，以此换来顾客对产品的信任和欢迎，扩大市场的占有率。



敢想，敢做，敢成败

不可否认，世界上许多伟大的成功者都属于那些敢想、敢做、敢成败的人，而那些所谓智力超群，才华横溢的人却因瞻前顾后，不知取舍而终无所获。我们常听说天才、运气、机会、智慧是成功的关键因素，但更多的人失败是因为有三件事没有做到位，即缺乏敢想的勇气，缺少敢做的能力，没有敢成败的决心。

然而，“高风险意味着高回报”，只有敢于冒险的人，才会赢得人生的辉煌。而且，那种面临风险、审慎前进的人生体验可以练就过人的胆识，这更是宝贵的精神财富。巴菲特无疑是这种财富的拥有者：他凭着过人的胆识，抱着乐观从容的风险意识知难而进，逆流而上，往往赢得出人意料的成功。可以说，这种身临逆境，勇于冒险的进取精神是成就“股神”的又一重要因素。

在商品经济条件下，企业家面对优胜劣汰的竞争性市场，既不能凭借行政权力进行经营，也得不到行政权力的庇护，只能依靠自己的智慧和才能进行拼搏。一个房产开发商多次投资冒险都最终赢利，开发商说，他之所以屡屡得手，主要是他敢于冒险。他在选择一个投资项目时，如果别人都说可行，这就不是机会——别人都能看见的机会不是机会。他每次选择的都是别人说不行的项目，因为只有别人还没有发现而你却发现的机会才是黄金机会，尽管这样做是冒险的，但不冒险就没有赢，只要有50%的希望就值得冒险。

工作与生活永远是变化无穷的，我们每天都可能面临改变，新的产品和服务不断上市、新科技不断被引进、新的任务被交付，新的同事、新的老板……这些改变，也许微小，也许剧烈。但每一次的改变，都需要我



们调整心情重新适应。面对改变，意味着对某些旧习惯和老状态的挑战，如果你紧守着过去的行为与思考模式，并且相信“我就是这个样子”，那么，尝试新事物就会威胁到你的安全感。对于个人发展来说，冒险是通向强者的必由之路。在很多情况下，强者之所以成为强者，就是因为他们敢为别人所不敢为。

美国金融巨头摩根就是一个典型的敢于做出惊人投资策略的人，有人戏称：“只要摩根一开始工作，印钞机就飞速运转起来，因为他的脑子中已经完全有了投资的概念。”19世纪末，支撑美国产业界运输体系的台柱只有铁路运输，但如一盘散沙似的各段铁路都无法胜任这项重任。要想把分散铁路连接成网，组成一个铁路联合体，仍要向铁路投入巨额资金。这样，铁路对于投资银行的依赖程度就表现得相当突出。

随着生产力的发展，企业社会化程度越来越高，各公司的联合与吞并也越加频繁，借贷的资金额也越来越大。这就要求投资银行不仅有雄厚的财产做后盾，更要有很高的信誉。在这种青黄不接的形势下，摩根创立的银行辛迪加成为新时期银行投资业的榜样。众多破产的公司企业面对美国的经济危机，把希望寄托在摩根身上，希望他能够收购他们的公司，成为他们的救世主，给他们的公司以新生。

在此等危难之时，摩根力挽狂澜，他操起“手术刀”，向铁路业大动“手术”。他采取的是“高价买下”战略。无论是西部铁路还是那些早已不符合当今发展要求的铁路，他都统统买下，以便能迅速整顿美国铁路。摩根的高价购买铁路策略，有人称之为“托拉斯计划”，这正是反映摩根策略的威力之处。

他的成功，改变了美国经济的发展方向。在华尔街则更是这样，他的经营思想与管理方式成为华尔街纷纷效仿的形式，至今还有巨大的影响力。在经历了从“海盗式”经营到形成辛迪加，进而到托拉斯，华尔街已从过去投机商的乐园转变成为美国经济的神经中枢。华尔街日后成为美国经济的发展标志，并问鼎世界金融霸主的地位，摩根做出了不可磨灭



的贡献。

我们可以看出，成功是一种挑战自我的过程，对你来说，需要有更大的胆量、更快的速度、更奇的招数才能脱颖而出，掌握先机。这就是说，敢想、敢做、敢成败是你必须遵循的成功法则。

◎ 做人第一件事：敢想。

面对一件事，一个人想都想不好，还能做得好？想得好才能做得好。成功的人是第一个吃螃蟹的人，他们总是先例的破坏者。不成功的人不明白这样一个基本的事实：人们之所以能够获得报酬，是因为他们能够做些什么。他们还不明白一种必然的结果：人们由于能够干些使价值大量增值的事而获得高的报酬。谁想获得成功，他就必须实实在在地创造别人想要的东西，而不应该将其停留在梦想之中。

成功伴随敢想而来，敢想为成功扬帆起航。会想的人，从不钻牛角尖；敢想的人，随时都在追寻目标，准备前进。但是要注意，敢想不是妄想，不是瞎想，不是空想。

◎ 做人的第二件事：敢做。

在追寻成功的过程当中，敢做倾向于一种谋略。能不能把一件事做成功，关键看使用什么方法和技巧。只要有特殊的套路，明确的实施方案和清晰的目的，一切按计划运作，成功就指日可待。

成功是每个人都梦寐以求的。然而，成功不是天上掉馅饼，天下也没有免费的午餐，芝麻开门更是阿拉伯世界的神话。成功有成功的游戏规则，成功有成功的奥秘和学问。不断地追求，才有不断的进步；不断地执行，才有不断的成就；不断地积累，才有不断的提高；不断地提高，才能取得更大的成功。

◎ 做人的第三件事：敢成败。

在人生历程中，处处充满着机遇和挑战。对于跋涉在成功道路上的人

来说，每一步都需要付出艰辛，面对人生的每一次考验、每一次挫折，他们绝不畏惧，不怨天尤人，也不空等自天而降的馅饼。只要捕捉到机会，就善加运用，同时，以己所能，借着自动自发的激情与坚定的意志勇敢地奋斗，孜孜以求。在境况的改善中，感受到成功者甘美的人生滋味。你也不难发现，那些取得辉煌成就的人都有一个共同的特征，那就是拥有敢于成败的决心。他们在面对任何狂风暴雨时都能镇定自若，就算一旦陷入泥淖，也会迅即解脱，继续前行。

人生成败全系在一个“敢”字，你能否做到呢？



Buffett
第二章

巴菲特人生哲学——经营秘诀



重视时间的力量

世界上最快而又最慢，最长而又最短，最平凡而又最珍贵，最易被忽视而又最令人后悔的是什么呢？对，就是时间。如果说，空间不那么公正，那么，时间却是相当公正的。上天赐给我们每个人的最丰盛的礼物就是时间，因为无论多么富裕的人都无法用金钱买到更多的时间。一寸光阴一寸金，寸金难买寸光阴。再怎么贫穷的人，一天也有24小时的时间供他使用。

时间是我们所拥有的最宝贵的东西。我们能够挽留朋友，却不能够挽留时间，正所谓“时间一去不复返。”时间就像滚滚东流的江水一样一去不回头，所以我们没有理由不珍惜时间。

在富兰克林报社前面的商店里，一位犹豫了将近一个小时的男子终于向店员开口问道：“这本书多少钱？”

“1美元。”店员回答。

“1美元！”这人又问，“你能不能少要点？”

“它的价格就是1美元。”没有别的回答。

这位男子又看了一会儿，然后问：“富兰克林先生在吗？”

“在，”店员回答，“他在印刷室忙着呢。”

“那好，我要见见他。”这个人坚持一定要见富兰克林。

于是店员将富兰克林请了出来。

这个人问道：“富兰克林先生，这本书你能出的最低价格是多少？”

“1美元25美分。”富兰克林不假思索地回答。

“1美元25美分？你的店员刚才还说1美元呢。”

“这没错，”富兰克林说，“但是，我情愿倒给你1美元也不愿意离



开我的工作。”

这位男子惊异了。他心想：算了，结束这场由自己引起的争论吧。他说：“好，这样，你说这本书最少要多少钱吧？”

“1美元50美分。”

“怎么又变成1美元50美分？你刚才还说是1美元25美分啊！”

“对。”富兰克林平静地说，“我现在能出的最低价钱就是1美元50美分。”

这位男子默默地把钱放到柜台上，拿起书出去了。这位著名的发明家和外交家给他上了终身难忘的一课：时间就是金钱。

时间是一切财富中最宝贵的财富，没有一种宝物可与时间相比。甚至可以说我们唯一的财富，就是我们拥有的时光。生命是一个渐渐消失的量化指标，每一次报晓的雄鸡长鸣，我们的财富就又减少了一点。许多人不成功，是因为他本身就是一个“浪费时间的因素”。或许时间对那人来说没有意义，所以就肆意挥霍。没有意义的人生，一秒都觉得很长。

所以，如果我们想要获得成功，就不要浪费时间，要积极主动地去做每一件事情。而珍惜时间的最好办法就是，在决定如何使用时间之前，先清楚自己的人生目标。只有这样，我们才会知道自己曾经做过什么，这一刻正在做什么，下一刻将要做什么，我们也将会知道如何来对待别人的时间。

时间是由分秒积成的，善于利用时间的人，才会作出更大的成绩来，而不会利用时间的人，只会抱怨时间不够。有人说过，时间可以获得金钱，金钱却买不到时间。也有人说过，时间不能增加一个人的寿命，然而珍惜光阴可使生命变得更有价值。

一个成功人士，通常是日理万机，要处理的问题极多。如果是从商人士，可能需要顾及内部管理，包括财务管理、人力资源管理、生产管理和市场管理等，也要为企业订立计划、组织架构、负责领导工作和控制的功能。管理人对外还要和其他人士及机构包括政府机构等联系，代表企业向



外发布有关企业的情况，也和其他相关人士进行商业谈判。生意人，尤其是成功的企业家，一般都是极忙碌的。生意人虽然可以赚到很多钱，但工作的辛劳却不是一般打工一族所能够想象的。

谈到对时间的重视，巴菲特就是其中的佼佼者。“寸金难买寸光阴”这句话，套用在他身上最是贴切。

巴菲特虽然不从事商业活动，只是一个非常出色的投资者，但他投入工作之时，却了解到时间的宝贵，因此一分一秒都很珍惜。

对工作的投入，巴菲特可以说和其他的成功人物并无两样，甚至比很多生意人的工作时间还长得多。他知道时间就是金钱，时间是个人事业成败的关键因素，因此他珍惜时间。他的时间，除了生活上必需之外，其他大部分都投入于工作中。他有时每天工作18个小时，埋首分析各家企业。

巴菲特珍惜时间，也因此使他真的得到较多时间用于个人事业上面，使他有更多的时间去处理数以百亿美元的投资组合。

巴菲特对时间的观念，就是不值得花时间的活动，绝不会花时间。譬如应酬，他认为应酬和投资股票并无直接关系，所以有一次，前美国总统克林顿请他吃饭，他也一样推辞。又譬如在他家，门前有一片草地，但巴菲特的女儿却说，她的爸爸从来不懂得怎么运用铲草机去整理门前的草坪。在选择衣服时，巴菲特极少到外面购买衣服，因为他认为这不值得花时间。在吃的方面，巴菲特也是以最简单的方法去解决肚子问题，绝少花长时间去吃过于丰富的盛宴，因为对他来说，时间就是金钱，一分一秒都不可以随便浪费。

对巴菲特来说，除非是和自己的事业有关及在工作之中需要有休息时间之外，他是极少离开他的办公地点的。他工作的地方，多年都只是在家中，分析各企业的股票动向和决定投资的策略。这样经过了很多年，他才将办公室搬到与自己家距离极近的写字楼，自己可以在那里不受家事的干扰而工作。

在商场上，每一分每一秒都是金钱。在投资市场上又何尝不是？对一

个以数百亿美元计算的投资组合来说，一分钟省下来的时间，就可能是以百万美元计的损失或收益。一寸光阴，对巴菲特而言，可能是万两黄金，在巴菲特看来，一定不可因自己浪费时间而出现损失。相反，善用时间，如果用于事业上能够增加收益的话，岂不是更好？

做大事的人，要处理的事情真是数之不尽，如果不懂得珍惜时间，要完成工作，要达成自己所订立的目标，只会增加困难。可以说，越是成功的人士，越会珍惜时间，巴菲特就是一个很好的榜样。这一点值得我们学习。在现实生活中，除非你不打算在事业上有所作为，除非你认为你自己的一生都只是打算随波逐流，得过且过，没有什么大志，甚至连小志也没有。不然的话，还是要学习巴菲特珍惜时间，善于运用时间，作出最完善的时间管理，因为，这是走向成功的第一步。



第二章

巴菲特人生哲学——经营秘诀



丰富人生阅历，是人生的基础课之一

每个人每天都在经历一些事情，每天都会对发生的事件进行思考。通过长时间的积累，对一些事物的看法则由浅入深，由表及里，这时的人们就会有自己的想法和看法。可以说，经历得越多，阅历则越丰富。

多见多闻才能广识博学。黑格尔说：“没有经验就没有认识。”而我们还认为，“没有经历就没有经验。”因为经历是理解的基础，只有阅历丰富，才可能具有很强的理解力和洞察力，才可能知道什么是生活，什么是人生；才可能积累经验，预测未来。人的经验，仿佛是一面镜子，一位教师，它从成功和失败中，向我们指示出许多东西。聪明细心的人，可从他人的经历中获得宝贵经验，引为借鉴。更可以从自身的阅历体验中，逐渐养成知己知人的才能。

“纸上得来终觉浅。”从学校、书本、他人他处得来的即使是正确、可靠的知识，不经亲身经历体验，都难以说有了深刻、深切的理解。智慧是经验的产儿，只有在亲身经历体验和观察思考之后所得到的理解，才能形成智慧。这种智慧的运用，才会产生力量。

丰富人生阅历，是人生的基础课之一。年轻人常常好奇，正好为多多“经历”提供了心理的需求和精神的动力。作为年轻人，决不能把自己封闭起来，空想什么所谓的自我超越。我们可以学习慎独的境界，但并不意味着把自己封闭在自我的圈子里，做着所谓与世隔绝的磨砺。因为这样的所谓超越，会使人远离生活，丧失元气。

丰富的人生阅历，也是每一个人走向社会前应当把握的工作之一。要注意，我们的学习往往是不全面的，每一个人看待世界的眼光与思维方式也不相同，道德、伦理、法律等方面的规范也在约束着人们的行动，不明



白又怎么行呢？就如同天然与自然的区别一样，譬如，人光溜溜地来到人世，却不能光溜溜地生活，要有襁褓，要有衣饰，才能进入自然生活着的人群，成为自自然然生活着的一个社会成员。

很多人总以为上了大学就很了不起，拿到那一纸学历就能证明什么了，似乎有点学历至上的意思。其实，时代变了，一个本本，几张薄纸，能说明什么呢？

一名毕业于国内某著名高校的女孩，毕业后就远赴英伦，在英国花了近两年时间，拿了个计算机专业的硕士学位。回国后似乎不太如意，又在亲戚的帮助下来到芝加哥，再度留学。两年过去，女孩又获得了一个MBA学位。在很多人看来，一个计算机本科，一个留英计算机硕士，再加一个留美MBA——还是金融方向的，英语水平自然是无可挑剔。这样的综合条件，即使在美国也应该是人才市场上的香饽饽了吧。

结果却出人意料。用她的话说，一个金融方向的MBA，只要能进芝加哥任何一家金融类公司，一年挣上20万美元完全没问题。但这个手握英美两个硕士学位，主攻股票证券的中国女孩，却不仅找不到20万年薪的工作，甚至连年薪2万的都很困难，问题何在？

原来，她一直是从学校到学校的念书，在她的工作简历上没有任何一段相对完整的专业从业经历。那些端坐在芝加哥市中心摩天大楼里的人事经理们看到她的简历后，无不先是眼前一亮，接着却又一律做不可思议的惊讶状：你拿下两个硕士学位，居然毫无从业经历？对不起……

大概这样的文字有些贬低学历的作用，会让人觉得有些偏颇。但是，一个证书其实真的代表不了什么，而真正能够代表你的应该是你的肚子里有多少墨水。而更为重要的是，你的这些墨水转化成了多少真正的能力。现在我们有一种误区，就是太强调学习，似乎一学就灵，一学就能管很多事情，而且最大的误区还在于，似乎一谈学习，就是看了多少书，做了多少笔记，掌握了多少知识，领会了多少精髓。

在当今的招聘活动中，人家首先喜欢的是那些有一定的实践经验，可以



上手就能操作的人，而不是那些仅仅只能拿出一个可怜巴巴的本本，别的什么都没有的人。从这个角度看，阅历比学历更重要。如果没有阅历，即使你做了老板，也总有一件很大的事让你“过不去”，或一件很不起眼的小事让你“阴沟翻船”。这时，你还是得回过头来，补上阅历这一课。

曾花211万美元与巴菲特同桌吃饭的中国私募基金业的教父赵丹阳说：“我们的人生阅历是不够的，因为有些事情没有经历过，你没有像巴菲特那样经历过几个完整的周期。这并不是聪明不聪明的问题，而是你有没有经历过，深刻不深刻的问题。跟他聊完之后，我知道了经历了这么多周期的人，他的看法、总结与经验。我马上就知道，哪些事情我可以做，哪些事情不可以做。”

丰富人生阅历是人生的必修课。青春的灵魂，喜欢以大千万物为友，以尽可能宽阔的时空为故乡，在社会上提高自己的处事能力。年轻人绝不能蜷缩于孤寂、狭窄的一隅，空想什么所谓的自我超越。

我们不要把能力看得太重。唯有经历，才是最珍贵的财富。尊重经历，看重经验，从你最瞧不起的某个长者那儿学起，以谦虚的心，去向他们诚心请教，你就能有不一样的发现，给自己以崭新的人生体验。



建立思维模式格栅，然后学会思考

富国银行是美国最好的银行之一，是巴菲特的投资对象，被巴菲特长期持有，获得了长期的巨额回报。

从财务指标的长期表现来看，富国银行20年来取得了23%的股东复合回报率。市值从20年前的不足10亿美元增长到1050亿美元，股价由1984年的1.92美元升到2004年的62.15美元，是原来的31.37倍。每股盈利由1984年的0.84美元增长到2004年的1.86美元，增长了10.40倍。

如此骄人的财务指标和股东回报足以让人刮目相看，同时也让人对富国银行的经营运作模式产生了极大的好奇心，是什么样的运作模式创造了这样的业绩呢？

第一，富国银行是全能型的以客户为导向的银行。银行的目标是满足客户在财务上的全部需求，帮助他们在财务上取得成功。银行的服务是以客户为中心，而不是以产品为中心，这一点贯穿在产品设计、销售和服务中，成为富国的核心理念和发展的动力。

第二，富国的交叉销售的模式为利润创造作出了巨大的贡献。富国银行有一个与其他银行不同的地方，它的分支机构都不叫做分行，而是叫做商店。这是一种有特殊意义的叫法。富国很注重销售，尤其是交叉销售，平均起来，它可以向一个公司客户平均推销5.3个金融产品，向个人客户平均推销4.6个产品。这种交叉销售的模式大大提高了富国银行对客户资源的利用能力，实现了效益的最大化。

第三，富国银行很注重对风险的控制，尤其是在风险的分散化上做得很好。富国拥有80个业务单元，分别为客户一生中可能产生的各种金融需求提供合适的产品，这样就把业务的风险分散化了，使其不容易受到经济



周期的影响。同时，风险的分散化也是富国银行不良贷款率低的主要原因。

第四，富国十分注重对渠道的建设，富国的柜台、电话、网络和ATM的建设都十分完备。网络银行是全美最好的，ATM网络是全美第四大的。这些措施使富国的客户能随时随地享受服务。

这四个方面构成了富国银行运作模式的主要特色，是富国银行能够在20年的时间内保持两位数的复合增长的关键。

值得一提的是，当时巴菲特选择买入富国银行的时机是在富国银行遭受房地产泡沫破灭危机，股价大幅下跌时购入的，购入的价格在净资产附近，因此，取得了巨大的资本回报。

有人说，真正的、永远的成功属于那些首先努力建立思维模式格栅，然后学会以善于联系、多学科并用的方式思考的人们。

当然，这样做是要下工夫学习的，特别是对于那些受到长期的专业化教育而只能用单一的模式进行思考的人们。但是，一旦这些思维模式格栅深植于你的大脑中，你就拥有了解决任何问题的百宝囊。“你就能够掌握解决整个问题的方法。你所需要做的只是理解它，养成正确的思考习惯。”

在芒格一篇主题为“选股是处世艺术的一个分支”的讲演稿中，他说“要努力学习，掌握更多的关于股票市场、金融学和经济学方面的知识，同时要学会不要将这些不同方面的知识孤立起来，而要把它们看成包含了心理学、工程学、数学、物理学的人类知识宝库的一部分。用这样宽广的视角进行观察就会发现，每一学科之间都相互交叉，并因此各自得以加强。一个喜欢思考的人能够从每个学科中总结出其独特的思维模式，并将其联想结合，从而实现融会贯通。那些养成这样思考习惯的人在为人处世方面非常成功，不具备这样坚实的心理素质的人在股市上或其他方面的成功只能是一时的运气。”

芒格用了一个非常生动形象的比喻来说明不同学科的不同思维方式是



如何相互作用的：“你的头脑中已经有了许多思维方式，你得按自己直接和间接的经验将其安置在格栅模型中。”

将不同学科的思维模式联系起来建立起融会贯通的格栅，是投资成功的最佳决策模式。用不同学科的思维模式思考同一个投资问题，如果能得出相同的结论，那么这样的投资决策便会更正确。懂得越多，理解越深，投资者就越聪明，越富有智慧。

著名的经济学家比尔·米勒，早先和绝大多数人一样，也是从研究金融基础知识开始的。当然，他也认真研究了伟大投资家，包括本杰明·格雷厄姆和沃伦·巴菲特。米勒在学习投资知识的同时，对其他学科也有涉足。他打破了学科之间的限制，满怀激情地越过篱笆窥视别的学科汲取营养，深入研究物理学、生物学、哲学和心理学，并把这些知识和投资再度联系起来。的确，只有努力构建思维模式格栅，然后以一种联系的、跨学科的方式进行思考的人，才能得到真正的、持续的成功。

提醒那些因受到长期的专业化教育而只能用单一模式进行思考的人们，要学会多思维能力模式，一旦这些思维模式格栅深植于你的大脑，你就拥有了解决任何问题的百宝囊，你就能够掌握解决整个问题的方法。你所需要做的只是理解它，养成正确的思考习惯。



制订周密的计划

计划是为实现目标而需要采取的方法、策略。就像打仗一样，人们的目标是要打败敌人，取得胜利，但是如何才能打败敌人，这需要根据敌我双方的情况做一个比较，然后再进行谋划如何以己之长攻敌之短来取得胜利，否则，很难取胜。所以，只有目标，没有计划，往往会顾此失彼，或多费精力和时间。

比如走路，我们要去一个地方，这就是目标，但到达那个地方有好多条路，交通工具也有多种，如步行、骑车、坐飞机、轮船等，那么究竟走哪条路，借助哪种交通工具能最快到达，这就不得不思考，这就需要计划。如果盲目行动，可能会走弯路，浪费时间，所以说，计划是实现目标的一个重要阶段。

智者有了目标后，便会为实现目标进行周密、详细的计划，分清轻重缓急、主次环节，先怎样做，后怎样做，中间遇到问题怎样解决等，都做到心中有数，避免被别人随意地支配和安排。而愚者则相反，他们有了目标，也不会考虑到这些问题，他们经常是不管三七二十一，眉毛胡子一把抓，很多时候是抓住了芝麻，丢了西瓜，耽误了时间，浪费了钱财，结果弄得狼狈不堪。因此，为完成某个目标，制订合理的计划是很有必要的。

一位不知名的新人在众人瞩目的国际马拉松邀请赛中夺得冠军。当记者问他为什么会取得如此惊人的成绩时，他说：“每次比赛之前，我都要乘车把比赛的路线仔细看一遍，并把沿途比较醒目的标志画下来。比如第一个标志是银行；第二个标志是一棵大树；第三个标志是一座红房子……这样一直画到赛程的终点。比赛开始后，我就以跑百米的速度，奋力地向



第一个目标冲去。过了第一个目标后，我又以同样的速度向第二个目标冲去。起初，我并不懂这样的道理，常常把我的目标定在终点的那面旗帜上，结果我跑到十几公里时就疲惫不堪了。”

于是，他将冠军的目标分解为一个个容易实现的小目标，并脚踏实地地认真实践。他每前进一步，达到一个小目标，便体验了“成功的感觉”，而这种“感觉”强化了他的自信心。这一切，推动着他逐步达到下一个，再下一个目标。

其实，大成功都是由小成功累积而成的。为实现目标而作出计划，不怕艰苦，不懈努力，迎接自己的便将是成功。正所谓智者善于计划，他们都是在达到无数的小目标之后，才实现他们的伟大梦想。

这位选手就是在有了切实可行的目标以后，在思路分清轻与重、缓与急。如果随意地胡乱瞎抓一气，没有一个全盘的计划，结果只能是“事倍功半”，甚至是“劳而无功”。

一个老农决定上山砍树做柴火。到了山上后，忽然想到脚上的草鞋很陈旧了，于是匆匆忙忙地搓绳打草鞋，忙完草鞋又检查斧锯，发现斧子太钝，锯子已锈，于是又回来重新订购斧子和锯子，又嫌新斧子的材质不好……等到他万事俱备准备再次出发时，大雪已经封山。这时，老农抱怨说：“天公真是不作美呀！”

其实，这个农夫的问题不在于运气的好坏，而是他在确立目标时没有一个完整的计划。他的目标是在大雪封山之前完成砍树的任务，鞋子的新与旧并不重要。斧子太钝、锯子已锈可以立即动手磨快，并不需要订购新的。可以说，正是由于偏离了目标的思考和决定，才导致了砍树的目标落空。

人生目标的追求与实现也是同样的道理。愚者设立过人生目标，可是他没有排定优先顺序，因此导致他的时间管理不当，常在同一个时间眉毛胡子一把抓，做很多的事情，结果效率不佳。他非常忙碌，感觉到压力非常大，可是当目标达成时，却没有很大的成就感，原因就在于他没有对



目标作出合理的计划。

所以，我们在日常的生活和工作中，要像智者那样，当有了目标之后，就制订出一个详细的计划，把计划依照优先顺序排列好，这样会使达到目标的概率大幅度地提升，这也是每个成功者应该做的事情。

就投资而言，你一定要制订适合你自己的投资计划。巴菲特和索罗斯的投资风格完全不同，但同样取得了成功，这是因为他们都根据自己的性格特点和风险承受能力制订出了符合自己实际情况的投资系统。

要想成功地进行投资，就要认清你自己，包括认清自己的可用资金数量、风险偏好、交易时间、能承受的损失、心理特点、性格喜好、专业知识、数学水平等。一切投资计划和交易系统的设计都是围绕“你”展开的，取得成功的决定因素也是你！

当然，认清你自己并不容易，可以说，大多数的投资失败都是源于对自己没有清醒的认识。有时，你觉得手头的资金还算充裕，结果往往是为弥补信用卡欠账而不得不将股票割肉离场，而错过了反弹的良机；有时，你认为自己能承担20%的损失，结果刚亏损不到5%就逃之夭夭；有时，你想学巴菲特的长期价值投资法则，结果几天的剧烈波动就把这些法则抛之脑后。

总之，如果不认清你自己，那么任何投资计划都是虚幻的，或者是计划本身就不切实际，根本无法执行。

因此，你现在就要开始去思考、去计划，并不断完善。这样，你的人生才不会无所事事，才不会忙乱不堪，你才能获得想要的一切。

第三章

巴菲特人生哲学——财富观念

世界富豪巴菲特认为，财富来自于社会，早晚它还应当回报给社会。他告诫子女不要期望在他身后获得巨额遗赠，因为他不想让他们坐享其成，更不想让他们毁于财富。巴菲特这样告诉我们：“赚钱不是明天或者下个星期的问题，你是买一种5年或10年能够升值的东西……很多人希望很快发财致富，我不懂怎样才能尽快赚钱，我只知道随着时日的增长赚到钱。”



不拘小钱求大富

“一鸟在手，胜过百鸟在林。”巴菲特曾多次引用古希腊《伊索寓言》中的这句谚语阐述他的投资理念。

巴菲特刚走出校门的时候，父亲和他的老师格雷厄姆都劝说他离开股市，找一份安定并且高薪的工作把自己安顿下来，可是巴菲特却不愿意当一个安安分分的中产阶级。他心里一直渴望追随老师的步伐，渴望能够在股市里叱咤风云。其实，以巴菲特的学识和能力，完全可以找到一份高薪并且稳定的工作，这对于巴菲特而言是一只可以随时握在掌心的小鸟。股市则是一个充满成千上万只鸟儿的森林，巴菲特需要在黑暗中来捕捉这些鸟儿。

对于巴菲特而言，赚取钱财是实现自我，证明自己实力的好办法。鸟痴选择“捕鸟之网”，放弃唾手可得的鸟儿，那是因为他想要更多的鸟儿。巴菲特放弃大公司的高薪，因为他知道从格雷厄姆那里得到的纵横股市的能力能让他得到更多的财富。而且，在格雷厄姆手下工作，他是在为自己敬重的人工作。在这种心态下能更好地领会格雷厄姆的精神，更容易成功。

这种“不拘小钱求大富”的想法也可以在巴菲特后来的名言中看出些许痕迹。他对自己有一句很精辟的解说：“在别人贪婪的时候恐惧，在别人恐惧的时候贪婪。”当大多数人都在害怕失去手中的现有利益时，巴菲特却十分贪婪，不愿意被小小的财富牵绊住。他觊觎的是林中的一百只鸟，也就是成为百万富翁的愿望，而这种“不拘小钱求大富”的想法背后却是其高度的自信。

巴菲特在25岁时开始了他的掌门人生涯，成立了合伙人公司。虽然投



资不多，但是，有一种信念在支撑他，那就是，他必将获得成功，他一定能够走上商业的最高舞台。在这个信念的支撑下，他积极地发挥自己的创造力，并展现自己的杰出才能。

事实上，巴菲特在自己独立从事投资之前就拥有了巨大的信念，而这个信念早在上学的时候就已经形成，不过直到他成立合伙公司的时候才逐步成熟。

每当巴菲特感到资金非常紧张的时候，由于这个信念的驱动，他总是敢于走出去，不断寻求帮助。他深深感到，信念的力量是无穷的，尤其是一个投资人，很多时候，信念就是精神支柱，推动你克服一个个困难。

最初创业时，巴菲特常常为资金而犯愁。当时，公司的资金非常紧张，而他也非常急于扩张业务。也就是在1956年夏天的一个黄昏，当巴菲特陷入资金不足的困窘中，在房间里一筹莫展的时候，一阵敲门声惊动了他。打开门一看，面前站着的竟然是老师格雷厄姆的朋友、佛蒙特州诺威奇大学的校长、物理学家荷马·道奇教授。

道奇教授没有与他过多地交谈。他只是询问巴菲特：“你公司的暂时困难我是知道的。你肯定自己会获得成功吗？”

“我从来不怀疑自己，我会富有的，教授。”

“那好，我给你12万美元，也跟你成立一个合伙公司。”教授十分爽快地说。

从此，直到道奇教授去世，他们一直在合作。巴菲特不辱使命，把教授的资金变成了数千万美元。

一个精明的投资人遇到一个精明的投资管理人，这就具备了取得双赢的一切条件。巴菲特始终对前途充满信心，对拥有财富始终保持乐观。他的这种对投资的不懈态度感染了很多，从而也使他很快摆脱了只靠亲友进行投资的局限，向着职业投资管理人的目标发展了。

就在巴菲特的资金出现瓶颈的时候，一位叫戴维斯的外科医生也向他发出了邀请。在戴维斯的家中，巴菲特向夫妇二人详细介绍了自己的投资



方略，并对他们作出了保证。仅仅两个小时之后，戴维斯就决定对他投资10万美元。这是需要莫大的勇气和预见力的事情，然而巴菲特对投资的原则，对市场有远见的操纵能力，还有那种拥有财富的信念深深地感染了他们。

可以说，大部分人都有野心，又都不愿意放弃手中的鸟，所以大部分人都是不成功的。如果愿意放弃手中的鸟去捕捉林中的鸟群，并得到了一百只鸟，这是最成功的。而如果我们能够安心地拥有手中的鸟并细心照料它，即使我们不能捕到一百只鸟，但是得到了一只大鸟，这也是成功的。最差的就是那种既不愿意放弃手中的鸟，又没勇气去捕鸟的人。这些人在二者之间摇摆，消耗了大量的精力，手中的鸟儿也日见消瘦：工作没心情，加薪机会几乎为零，升职遥遥无期……

富人舍小利挣大钱，穷人重小利挣小钱。或者这样说，1分钱是否重要，不在于它本身的价值，而在于它对利润的影响程度的大小。放弃1分钱，可能失去百万利润；坚持1分钱，也可能失去百万利润。富人比穷人更看重1分钱，虽然他们经常放弃1分钱。在富人看来，1分钱等于成百上千万的利润。在穷人看来，1分钱就是1分钱，微不足道。

这句话刚好体现了巴菲特成功的三个要点：不要为了芝麻而忘了西瓜；不管拿到芝麻还是西瓜，都比拿着芝麻想西瓜要好；为自己尊重的人工作，即使他不能给你芝麻，但他会给你西瓜籽的。



把个人理财当成终身事业

“个人理财”是一个时髦的词儿，然而一般人对理财的认识存在着两个误区：一是认为理财就是生财，就是今年投下10万，明年收获12万，也就是投资赚钱。二是认为理财是有钱人的事儿，老百姓没有几个钱，无所谓理不理财。实际上，这两种理财观念都是狭隘的。理财其实是一种个人或家庭的人生规划，是指我们要善用钱财，尽量使得个人及家庭的财务状况处于最佳状态，从而提高生活质量。如何有效地利用每一分钱，如何及时地把握每一个投资机会，是理财的关键所在。

理财是人们适应商品经济，进一步社会化所必需的，是社会进步的表现。理财应当以生活质量的提高，人身目标的实现为终极目的。这其中，财富的增加只是一个方面，财富的安全，个人的、现实的社会责任都是理财必须要考虑的因素。

关于如何进行科学理财，巴菲特有着自己的看法。

首先，不要把鸡蛋放在同一个篮子里。巴菲特认为，人们在进行个人理财时，要进行多种投资组合，广开“财路”。最适合普通家庭的投资组合是：40%银行储蓄、30%买债券、10%买保险、10%买股票、10%用于其他投资。但是，我们应当看到，任何模式都不是绝对的真理，对于不同的人，由于各自的财务状况不同，每个人的理财目标也不相同。一般说来，在进行理财规划前，需要清理自己的资产状况，包括你目前有多少资产，多少负债以及你未来收入的预期又是多少，知道你有多少财可以理，这是理财最基本的前提。在国外，理财师的工作主要也是根据客户的收入、资产、负债等数据，按照其设定的目标进行生活方案的设计并帮助实施。不要以为自己没多少钱，不值得理财。在现实生活中，很多人对自己



的财务状况并不清楚，过日子也不懂得精打细算。其实，这非常简单，尝试制作两张家庭财务报表，就会对自己的财务状况一目了然。

其次是要理清自己的理财目标。设定这个目标是非常关键的，否则，理财就是盲目的。在现实生活中，许多人甚至不清楚自己在未来的几年有一个什么样的目标。比如五年内买车或买房或资产达到多少，这些都可以算作具体的理财目标。同时，要将你的目标进行量化，需要多少金额，预计多长时间。

再次是要弄清楚你的风险偏好是什么样的。风险偏好是客观地分析而不是一味主观的好恶。比如说很多人把钱全部都放在股市里，其实他没有考虑到自己有父母、子女，没有考虑到家庭责任，这时他的风险偏好就偏离了他能够承受的范围。

最后是要做战略性的资产分配，然后是投资品种和投资时机的选择。同时，进行绩效的跟踪，也就是投资的效果如何。市场是不断变化的，我们的财务状况、收入水平也在不断发生变化，我们应该经常对我们的投资绩效做一个评估，这样就可以实现财务安全、资产增值和财务自由的境界。

要清楚，理财绝不是有钱人的专利，有钱人需要理财，没钱的人更需要做良好的财务规划，甚至零资产的人也需要理财。比如一个刚刚步入社会的年轻人，他的财务规划就应当重在自身实际能力的提高而不是投资。他可以通过努力工作以及积极发展良好的人际关系，寻求更好的发展机会，薪水更高的职位和工作。

又比如一对储蓄只有两三万元，上有老、下有小的工薪阶层夫妇，他们每月的收入都要全部花光，没有结余，并且他们的孩子又要上大学。那么怎么用这有限的资金既养活父母，又能供孩子上大学，同时又能满足生活的各项必需呢？这就需要我们进行很好的理财规划。

根据这个家庭的实际财务状况，我们可以作这样的财务规划：在教育方面，可以为孩子进行教育储蓄，采取每个月存的方式存两年，等孩子上



大学二年级的时候就可以把教育储蓄的钱取出来，享受优惠的利息。另外，如果他们有房产，可以用房产做抵押，做教育贷款，这样孩子第一年上大学就可以取得2万元钱的教育贷款。同时，一定要考虑财务安全的规划，比如夫妇二人应当做一些基本的医疗保障、基本的定期保障的规划，这种保障对他们来说非常重要，因为他们是家庭的生活支柱，一旦他们出现问题的话，孩子的教育就没有办法实现，老人就没有办法赡养。对这样的家庭来说，一定要对收入来源做好充分的保障，让这个家庭非常安全，这实际上就是个人理财。

另外，虽然家中孩子还在读小学，但如今教育消费水平逐年上涨，孩子数年后升学择校的费用将高达数万元，上大学的各种开支更大，因而夫妇俩还可以考虑为孩子进行教育储蓄。教育储蓄具有不纳利息税、利率较高的特点，他们可以充分利用这一优惠政策，到银行为孩子开立教育储蓄账户，每月固定存入一笔钱，到孩子上高中时可取回本息两万多元，从而实现储蓄收益的最大化。至于其他的理财品种，比如炒股、炒汇以及房产投资等，则一定要在财务安全的基础上，根据自己的实际财务状况以及风险承受能力进行投资组合。

总之，每个人的一生都离不开理财，而终身理财也就是把自己的一生当作企业来经营、规划。短期的日常消费，中期的物质、精神方面的投资，长期的养老、防意外疾病等方面的计划，这些都和我们每一个人的生活幸福息息相关。



不要有赌博心理

赌博心理也称投机心理，是凭侥幸、靠运气，期望在尽可能短的时间内获取尽可能大的收益的心理。有赌博心理的投资者在其认为适当的时候，会毅然投入到此机会中，全力一搏，希望能有超常的获得。从某种程度上说，赌博心理是一个人人生态度、世界观中的一部分，有这种心理的人 would 认为人生是在某些情况下依赖运气好坏的一种赌博。

然而，一个人做任何事都要实事求是，做股票也同样如此。脚踏实地，实事求是，切忌以赌徒的心态炒股，稳健投资方是正道。

什么是赌徒心态？就是在作一项投资决策时，并没有完全可靠的依据来支撑这个决策的正确性。从客观来看，其结果是未知的，作出这个决策就是赌这个结果，一旦赌对了，就能获得高利润，一旦赌错了，则亏损累累。按照常人的思维方式，从事金融投资业务的人都具有赌徒的心态。但是不得不承认，没有一个赌徒能够取得长久的成功，最多在赌博胜利的一瞬间焕发出了一点晕人的光环，最终结果要么不是被自己的赌徒心态再一次输光，要么就是败在另一个更为高明的赌徒手上。

事实上，有赌博心理的投资者承担的风险是相当大的。在股票市场上，许多投资者都有赌博心理。一旦他们嗅出行情有上涨的态势，就会孤注一掷，通过低价买进高价卖出的交易获利。这种投资者相对于希望获得稳定的股息收入，通过长期股票价格波动获得收益的投资者而言，承担的风险要大很多。

美国著名的投资专家沃伦·巴菲特堪称世界级的“天才理财家”，他的投资即以稳健而取胜。巴菲特认为，一个成功的投资者应该做到：希望赚钱，但不能利欲熏心，不能贪心过重，不能性急。如果投资者不爱财，



则会缺乏应有的动力，如果太爱财，则有可能因孤注一掷而失败。投资者对投资过程必须比对投资的结果，也就是金钱有更浓厚的兴趣。

要知道，投资行为是为求发展而进行的行为，不是为了寻求一种刺激或是为达到某种目的所作的行动。投资者要克服投资中的赌博心理，必须先端正投资的态度。求利是投资的根本目的，但利有可求，也有不可求。猎人要逮住凶残的恶狼，定以肥嫩的小羊羔为诱饵；鱼要吃掉渔人设下的饵，就会被渔人生擒活捉。赌局中，赌博者孤注一掷，结果只有两种，要么赚取暴利，上下通吃；要么输得精光，一毫不留，其中往往输者居多。如果投资者奋力做最后一搏，可能结局也就是最后之搏。另外，投资者必须保持清醒而又冷静的头脑，不被胜利冲昏头，也不因赌博输红眼。要记住，投资行为是为求发展而进行的行为，不是为了寻求一种刺激或是为达到某种目的所作的行动。

在巴菲特看来，投资者要有耐心。投资的前提是因为企业真正有价值，因此，首先要确定企业值多少钱，再决定每股股票值多少钱，然后决定买不买。不要猜测股价的运动，只要公司真正有价值，股价便宜，买好后就不应该担心，即使证券市场关闭几年也无关紧要。

第二，还要能独立思考，不要因他人的看法而轻易动摇。别人赞不赞同并不等于人对或者你错，只要你的信息正确，判断正确，就不用担心。如果你没有充分的信息，就不要作决定。

第三，要有自信。自信来自知识，头脑不要顽固，不能草率鲁莽。对自己懂什么，不懂什么要绝对诚实。不要投资自己不懂的行业，即使股价便宜，如果你不懂或者不喜欢这个企业或行业，也不要涉足。如果你以为买下一只自己不想要的股票以期卖给一个比你笨的人，那受害的往往会是自己。

第四，由于很难发现好的公司，因此发现后就不要轻易卖掉。不能贪图便宜去买不好的公司，也不能为了占一点便宜而把手里的绩优股卖掉。一般公司的业务很少按计划进行，全靠领导班子能干，因此在选股时要选



自己愿意长期持股的公司。但也要看清形势，一旦发现股价已超过潜在的价值就应该及时卖掉。

第五，不要借债投资。借债投资无异于给自己增加一种风险，倘若投资得利，尚可化解风险；倘若投资失败则置自己于双重风险之下，最终会把自己搞得焦头烂额，血本无归。

从某种程度上说，证券交易所实际就是一个赌场，股票就是赌场里面的筹码，筹码则代表了公司业务。当别人关注筹码时，巴菲特却只关注筹码的价值。1999年，当互联网经济异军突起时，众多追随巴菲特风格的长期价值投资者要么结束了自己的公司或业务，要么放弃了“价值投资”，购买了IT类股票，但是巴菲特不为所动。在2000年，当互联网泡沫被吹破时，人们才明白“股票市场的最终价格只反映出经济的产出”这一铁定规律。

巴菲特从不以赌博的心态来游戏人生。1999年，巴菲特和来自全美的富翁在太阳谷聚会时，巴菲特和全美动画协会主席杰克·瓦伦蒂比赛了一场高尔夫，赌注是1美元。不要说巴菲特这样富可敌国的超级巨富，就是一般普通人在比赛高尔夫时，若以1美元作为赌注，几乎都可以被看成是笑话。然而从这样的细节，也就是这1美元，可以窥出巴菲特的淡然和超越常人的冷静。的确，一个掌握着上千亿财富的投资人，如果以豪赌的心态来运营手中的资本，是不可能成就“股神”之名的。可以说，这1美元的赌注就是对巴菲特人生成功的最好注解。

有些投资者经常在必须出场的时候不执行止损计划，而是寄希望于市场回调，让自己回本。然而，希望对于生活是很重要的，但是对于职业的交易者而言，依靠希望作判断是一项禁忌。

总之要记住，投资不是赌博，一定要努力学习，不断地训练自己执行计划的能力。不要去和未来赌博，要把握住可以把握的最基本的预期。



奢侈的程度和富有的程度并不成正比

提到有钱人的生活，人们往往会认为，富豪圈子是一个声色犬马的名利场，有金碧辉煌的豪宅，高大威风的游艇，香车宝马，醇酒美人。

从某种程度上来说，这样的想象完全正确，因为的确有很多富豪过着一掷千金的奢侈生活，但我们也要知道，这远远不是富豪的全部。很多富豪尽管家资亿万，却过着简朴甚至吝啬的生活。

美国有一本书叫《邻家富豪》，里面写道：“金钱很像种子。你可以吃掉种子，也可以种植种子，但当你看到种子长成了高高的谷物，你就不想浪费它。”对于成功者而言，每一枚硬币都是一枚种子，都有可能长成参天大树；每一枚硬币也都是一次机会，而成功者几乎都有一个共同的特点——不放过手头的每一次机会。

有位作者曾经采访过一些千万级别的富豪。为了迎合富豪的口味，他特意聘请名厨做好了精致的冷餐，同时准备了两瓶1970年的波尔多葡萄酒。他采访的第一个对象是美国第一代百万富翁，他在曼哈顿的中心区有多处房产。可是，让作者意外的是，他居然穿了一身穿旧了的西服和大衣。当作者礼貌地问他要不要来一杯1970年的葡萄酒时，他诧异地反问：“为什么要这么奢侈？我一般只喝百威啤酒。”

也许有人会说，这只是一般的小富豪，他们的收入有限，只能靠节俭致富，真正的富豪日进斗金，当然不会为每一笔花费慎重考虑。这种说法也许有点道理，但也不完全准确。美国地产大亨特朗普是美国最讲究排场的富豪之一，可是，特朗普在他的书中却告诫年轻人，不要盲目追求奢华。“我当然会买那些品牌能够代表质量的产品。不过阿司匹林是阿司匹林，洗发水是洗发水，麦片是麦片，没有必要把钱浪费在包装和



广告上。”

事实上，奢侈的程度和富有的程度并不成正比，甚至有时我们会发现这样一个趋势：越有钱的人越喜欢过简朴的生活。

沃伦·巴菲特是世界级富豪，据估计，他的资产在440亿美元左右，如果他拿出25%的财产购买房屋，那么他的房产应该价值88亿美元。但是，巴菲特的生活更像一个百万富翁，而不是亿万富翁。在接近50年的时间里，他一直住在奥马哈市的一套房子里，这套房子是他当初花了3万多美元买来的。

不管财产几何，“量入为出”似乎是对每个人都适用的消费准则。毫无疑问，造就财富的因素有很多，包括时间规划、能力、运气等，不过精打细算和理性消费同样起到重要的作用。仅靠“抠门”创造不了财富，一个最简单的事实是：如果你花得永远比挣到的多，不管你有什么财富也无济于事。而慎重消费会让你更快地积累财富，更持久地拥有财富。

但问题是，对那些身家动辄几十亿甚至几百亿的超级富豪来说，购买游艇和豪宅对他们来说也算得上是理性消费，他们有必要非得如此“吝啬”吗？

其实，富豪“吝啬”成性，有其历史的根由。18世纪下半叶，随着工业革命的进程，新兴的资产者比贵族拥有了更多的财富，他们要做的是从贵族的手里取得权力。资产者并没有采取与贵族斗富的途径，而是聪明地选择了正好相反的方法——节俭。他们甚至在媒体上刻意炒作贵族的奢华，并用自己勤奋、简单的生活方式与之进行对比。他们投资土地、兴办教育、修建基础设施、热心公益事业。他们比贵族更富有，但他们把开销的大部分都用于服务社会，自己却从不追求享受。

1943年，17岁的坎普拉德开了家小店，取名IKEA。坎普拉德于1965年创办了第一家宜家商场，也就是今天世人熟知的宜家。

如今，坎普拉德以约314亿美元的身价跻身世界富豪榜前十位，但这名亿万富翁却是出了名的“吝啬鬼”，身价数百亿美元却始终过着节俭的



生活。

“我是有些小气，可那又怎么样呢？”

身着一件褪色外套、一双磨损旧鞋，戴着一副老式眼镜，这位老翁看起来就像是靠养老金勉强过日子的“穷汉”，而他的真实身份是瑞典宜家公司的创始人。

坎普拉德的家乡建起了一座坎普拉德的雕像。在出席剪彩仪式时，坎普拉德竟把彩带工整地折好后递给市长，告诉他彩带还能继续使用。

这位亿万富翁甚至把他的“吝啬”发扬到伦敦的旅行中。在那里，他出行只乘公交车或地铁。不久前参加一个商业晚会时，坎普拉德被保安人员挡在了门外，因为他们看见坎普拉德从一辆公交车上下来。

坎普拉德还自豪地说，他解雇了长年为 he 服务的理发师，因为新聘的理发师每次只收取12美元费用。

面对外界说他“吝啬”的声音，坎普拉德说：“我是有些小气，可那又怎么样呢？奢华生活，只会让其他人跟风。”

比如，在谷歌搜索引擎已经相当成熟的时候，它异军突起，短短7年时间就成为世界上著名的搜索引擎，谷歌的创始人佩奇和布林也成了各大财富榜上惹人注目的新贵。

随着谷歌股价的不断飙升，两人成了亿万富翁。在2005年《福布斯》的全球富豪榜上，佩奇和布林并列排名第55，资产都是72亿美元。现在，虽然已经功成名就，身家亿万，他们却不改简朴的本色。现在他们仍然住在硅谷中心最普通的房子里，他们两个人都没有游艇。他们开的车价值大概2万美元，款式新潮，但却很省油。

谷歌在购买软件和硬件方面很是吝啬，他们通常会自己设计软件，制造硬件。他们使用已经废弃的硬盘组装自己的服务器，而在硅谷谷歌总部，创业初期由二人自行改装的第一批服务器仍然在使用。

当然，作为年轻人，他们对新鲜的事物也同样充满兴趣，对时髦的东西并不排斥。他们喜欢溜冰和玩滑板，并把这种风气带给了他们的员工。



4000美元一辆的滑板车停放在园区内各处，人们可以骑着滑板车在大楼之间穿行，员工们甚至可以穿着运动鞋或溜冰鞋上班。

斯坦福大学的教授对佩奇和布林作出过这样的评价：“他们首先是技术人员，其次才是商人，他们重视价值胜过重视金钱。”《人物》杂志编辑茱莉·乔登也说，“他们拥有聪明的头脑，但同时也是非常脚踏实地的人，这应该是他们最吸引人的优点”。这种浪漫又务实的性格促使二人选择了现在的工作和生活，过节俭的生活，但为员工创造优厚的福利。

佩奇和布林不仅对员工慷慨，也对社会尽责。他们成立了谷歌基金会，捐赠公司的股份，在全球开展慈善事业。

佩奇和布林的经历其实正是很多精打细算的富豪的共同历程：最初挣到巨款，他们欣喜若狂，简直不敢相信这一切都是真的。但当他们继续走下去时，他们会发现，金钱并不是成功的真正标志，因此你要寻找的是自己的真正价值，而不是获得的净利润。



君子爱财，取之有道

俗话说：“钱不是万能的，但没有钱是万万不能的。”可见，钱是一个人的必需品。因为，没有钱就没有基本的物质保证；没有钱，就难以过上理想的生活。美国著名心理学家福雷德利克·赫茨伯格称金钱为“安全因素”，即人需要一定数量的金钱才会有安全感。人不敷出，就会终日为金钱而苦恼。如果一个人的钱除了维持生活还绰绰有余的话，那么他就会感到很轻松，从而有时间和精力去考虑更重要的事情。

看看我们身边，每个行业的人都在努力工作，而工作的最终目的就是赚钱，这么说恐怕有人不认同，因为认为所做的事情应该是一种伟大使命。使命是有力量的，对一个人能更好地工作、更好地赚钱有着强大的推动作用。有使命的人工作会更出色，但不管是哪种工作，要是脱离了与金钱的关系，这个工作也就没有太大的社会意义了。

古人云：“君子爱财，取之有道。”在商品社会中，金钱的作用非常之大。看病就医，上学教育，行车走路，住房吃饭……生活之中处处少不了金钱的影子。既然少不了，人们自然会想办法获取，但是又不可用非法手段，所以想起古人这句老话。

君子也爱钱财，但定要取之有道。在现代社会中，这“道”字的学问可不小，得财之道一应该是挣钱，即用自己的劳动来赚取工资；得财之道二是用钱去生钱；得财之道三是如何省钱，从某种角度说，省钱其实也就是挣钱。

第一条是多数人都知道，也可以做到的，但第二条是有些难度和风险的。用钱生钱的方式有很多，这里只讲股票、基金等这些常见的方式。得财之道第三条是现在的年轻人要特别注意的。老年人由于吃过苦，所以他们知道该如何省下任何一分钱，但是年轻人很少会这样做。

入市炒股，最纯粹的目的就是为了赚钱。然而，看着那些眼花缭乱的



K线图、真真假假的业绩表，在亲历了一根根绿阴线、一个个套牢盘后，我们或许才会明白“十个股民九个亏”这句话的无奈。如何在股市中赚到钱，成为广大股民最关心的一个话题。为了解开其中的谜底，有的股民天天狂看股评，有的股民日日追索牛股，甚至有的股民求神拜佛，横竖一赌。结果弄得人很累，钱照赔。那么，是不是说股市里就没有轻松赚钱的可能了呢？答案是否定的。如何在股市里做到赚钱有道，寻找出安全、可靠的炒股技巧，成为每一位股民思考的问题。

“股神”巴菲特，他的生财之道是人们争相研究的重点。巴菲特投资赚钱的宝典和赢家暗语概括起来可表示为 $5 + 12 + 8 + 2$ ，大致可概括为5项投资逻辑、12项投资要点、8项选股标准和2项投资方式。

5项投资逻辑为：

◎ 因为我把自己当成是企业的经营者，所以我成为优秀的投资人；因为我把自己当成投资人，所以我成为优秀的企业经营者。

◎ 好的企业比好的价格更重要。

◎ 一生追求消费垄断企业。

◎ 最终决定公司股价的是公司的实质价值。

◎ 没有任何时间适合将最优秀的企业脱手。

12项投资要点为：

◎ 利用市场的愚蠢，进行有规律的投资。

◎ 买价决定报酬率的高低，即使是长线投资也是如此。

◎ 不在意一家公司来年可赚多少，仅注意未来5至10年能赚多少。

◎ 只投资未来收益确定性高的企业。

◎ 通货膨胀是投资者的最大敌人。

◎ 价值型与成长型的投资理念是相通的；价值是一项投资未来现金流量的折现值，而成长只是用来决定价值的预测过程。

◎ 投资人财务上的成功与他对投资企业的了解程度成正比。



◎ “安全边际”从两个方面协助你的投资：首先是缓冲可能的价格风险；其次是可获得相对高的权益报酬率。

◎ 拥有一只股票，期待它下个星期就上涨，是十分愚蠢的。

◎ 就算联储主席偷偷告诉我未来两年的货币政策，我也不会改变我的任何一个作为。

◎ 不理睬股市的涨跌，不担心经济情势的变化，不相信任何预测，不接受任何内幕消息，只注意两点：A. 买什么股票；B. 买入价格。

◎ 利润的复合增长与交易费用和税负的避免使投资人受益无穷。

8项选股标准为：

◎ 必须是消费垄断企业。

◎ 产品简单、易了解、前景看好。

◎ 有稳定的经营史。

◎ 经营者理性、忠诚，始终以股东利益为先。

◎ 财务稳健。

◎ 经营效率高、收益好。

◎ 资本支出少、自由现金流量充裕。

◎ 价格合理。

2项投资方式为：

◎ 卡片打洞、终生持有，每年检查一次以下数字：初始的权益报酬率；营运毛利；负债水准；资本支出；现金流量。

◎ 当市场过于高估持有股票的价格时，也可考虑进行短期套利。

从某种意义上说，卡片打洞与终生持股，构成了巴式方法最为独特的部分，也是最使人入迷的部分。

正如巴菲特所说，“我的成功并非源于高的智商，我认为最重要的是理性。我总是把智商和才能比作发动机的动力，但是输出功率，也就是工作的效率则取决于理性。”



长期投资与纳税

沃伦·巴菲特一次又一次地向世人证明他创造巨额财富的能力，不仅为他自己，也为所有伯克希尔的股东们。实际上，他的努力造就的百万富翁的人数比其他人都多。正如我们所看到的，巴菲特也是首席执行官贪污行为的严厉批判者，也因事事都为股东们着想而受人爱戴。但是我们也看到，巴菲特有时会作出影响投资者利益的决定，可能其中最引人注目的事情就是他呼吁高税收这一行为。

巴菲特在2003年写给股东们的信中指出，伯克希尔当年所缴纳的所得税有33亿美元，约占全美所有企业上缴国库税收的2.5%。他说伯克希尔“名列全美纳税大户前十名”。接着说，由于各种税收优惠政策，使得2003会计年度美国企业全体累计缴纳所得税仅占联邦总税收的7.4%。他指出，在1952年战后的企业所缴所得税总额尚占联邦总收入的32%。巴菲特的意思是，企业总体上所承担的税收降低了，而个人却背负得越来越多。他大力支持简化税收，但可能这并不是他的本意。他指出，伯克希尔2002年的税收申报书厚达8905页。

你可能会认为，这么多的书面文件肯定动用了不少管理人员来进行整理。但是巴菲特指出，这些文件都是由伯克希尔仅有的19位同仁整理出来的。他们的办公场所并不算很大，那一年花在总部办公的所有支出，包括员工福利，只有350万美元，其中包括巴菲特和芒格各自10万美元的薪资。

政府对伯克希尔缴纳如此之多的税肯定感到很高兴。但是，伯克希尔的股东应该会对此感到有些担忧。就像巴菲特指出的，2003年伯克希尔所缴纳的所得税占全美所有企业上缴国库税收的2.5%，但是当年伯克希尔的



收入仅占全美所有企业总收入的1.2%。换句话说，伯克希尔所缴的税额远远超过了它应缴的份额。

然而，巴菲特对伯克希尔为政府带来那么多而且有效的收入感到很骄傲。虽然，企业可以让这些资金闲置或者作其他打算，但这样做将压低股票价格。他们为了获得更高的投资回报，可以将这些钱拿来再投资以提高股价，还可以进行股票回购，以资本收益的形式将这些现金回报给那些卖掉自己股票的股东。或者他们可以发放股利，以普通收入的形式返还现金给股东。

金融理论上指出，当管理者找不到使财富最大化的项目进行投资时，就应该返还现金给股东。如果普通收入的税率比资本收益的税率高，那用股票回购的方式更好。如果股利的税率比资本收益的要低，那分发股利是股东们的最好选择。

尽管参议院想尽办法，但股利税最终没有被减免。当《2003年就业与进一步减税协调法案》实行之后，股利以及长期资本收益的最大税率都降低到了15%。然而，跟巴菲特一样反对低股利税率的人，都忽略了一个事实，那就是股利已经在企业层面上被收过一次税了，这就是投资者和经济学家经常抱怨的“双重征税”。

伯克希尔的董事们在2003年没有发放股利可以说是一个明智的决定，因为美国税法禁止企业以税收为目的扣除股利支付，所以，如果伯克希尔在2003年支付了股利的话，虽然对它33亿美元的收益不能产生任何影响，但是通过支付股利，伯克希尔就必须迫使股东们缴纳一份附加税。如果因为某些原因他们必须返还现金给投资者的话，伯克希尔就要进行股票回购。尽管股东们必须要缴纳个人所得税，但至少比获得股利还要支付附加税轻松得多。然而，个人的股利以及资本收益税率已经下调至15%，所以现在返还现金给股东从税务角度来看，对他们更有利。而且，由于股利收入和资本收益在当前的税率相同，所以用股票回购或者发放红利的方式与返还现金给股东基本没什么区别。



巴菲特还认为，投资者不准备持有10年的股票不要买。股票买卖的频率越高、拥有的股票时间越短，你付出的股票交易税和佣金就越多，相比之下投资的收益也就减少了。长期投资有助于推迟纳税，并且还能合理避税。不要小看这仅仅是一点点差异，可对于投资者来说，所得到的回报却是有天壤之别的。

仔细研究会发现，这种长期投资无论对投资者个人还是政府来说都是双赢局面。就拿上面的例子来说，如果伯克希尔公司在这20年间一直持股不动，在投资回报率大大提高的同时，政府从中收取的所得税也比前者要高得多。所不同的是，政府必须等到20年结束，伯克希尔公司出售该股票时，才能将这笔税金悉数入库。

巴菲特坦言道，必须强调的是，伯克希尔公司的长期投资理念并不仅仅是因为这种简单的算术逻辑。与此同时，它们对与上市公司双方之间建立起来的商业合作关系，彼此珍惜这种情感，也是一个重要因素。更不用说，这种长期投资的前提是该股票本身值得长期拥有了。

究其原因在于，只有当你出售股票时才需要缴纳所得税。从某种意义上来说，这种无息贷款的还款期限是你自己决定的。如果你早些出售股票，那么缴纳所得税的时间就需要提前；如果你一直持股不动，那就意味着你一直不需要缴纳这笔所得税。

更令人称奇的是，由于所得税只有在盈利的情况下才需要交，所以，如果投资失利，没有盈利所得，当然也就不需要交所得税了。因此，这种所得税或者叫无息贷款，其数额是根据股票价格的波动而变动的，有时候也会因为税率的改变而改变。总体来看，它是一种递延所得税，有点相当于资产转移时所要交纳的交易税。只要你坚持长期投资，就可以大大减少这部分摩擦成本。



财富来源于社会，也要回馈给社会

美国一位七十几岁的老人做了一件令人难以置信的事情——巴菲特表示，他要把他一生中通过经营股票积累起来的大部分财富捐献给慈善事业，总额达310亿美元。

2006年6月26日，巴菲特在相关文件上签字，将向盖茨夫妇慈善基金会逐步捐出310亿美元。这一天将永远铭刻在美国慈善捐款的历史上。此外，他还将给其他慈善基金会捐出60亿美元。

沃伦·巴菲特素有“股神”的称号。据美国《福布斯》杂志2006年6月期的介绍，这位老人的金融帝国资产达440亿美元。这次他捐献出的巨款，排除通货膨胀因素之后，已经超过当年美国历史上著名的慈善家洛克菲勒和卡内基。

美国成功的企业家功成名就之后大手笔慈善捐献，绝对不是个别现象。据媒体报导，英特尔的创办人，还有零售业巨头沃尔玛公司的创办人华顿家族等，每年都有数亿美元的捐款。石油大亨洛克菲勒的慈善基金会至今都在发挥重要的作用。

《世界日报》评论说：“慷慨捐献，是美国亿万富翁的一种不成文传统，一种成功企业家必备的素质，一种有钱人得到社会认同的标准，一种具有终极诱惑力的精神风范。”

从事慈善事业，回馈社会的良善也是互相传染和影响的。据美国媒体报道，巴菲特的举动，就受到比尔·盖茨的影响。

美国《慈善纪事》杂志估计，沃伦·巴菲特的这笔捐赠可以说是美国历史上最大的一次慈善行动，其捐赠将被用来战胜人类的疾病和促进教育事业。《旧金山纪事报》报道说，巴菲特的捐赠，有助于人类研制防止艾滋病



疫苗的科研工作。巴菲特与盖茨双方在慈善事业上的合作将使盖茨基金会的慈善工作能力提高一倍。

盖茨和夫人梅琳达都表示，他们对巴菲特的赠款行动表示惊讶和崇敬。目前，盖茨基金会将近300亿美元的规模已经是世界上最富有的慈善组织了。基金会已经拨出了亿万美元用于发展中国家的疾病预防和治疗，扶贫，让发展中国家的人民可以接触信息科技。

盖茨基金会还支持改善美国本土的教育和公共图书馆科技事业。有了巴菲特捐赠的这310亿美元，盖茨基金会的实力增加了一倍，达600亿美元。据报道称，由于巴菲特的这笔赠款，盖茨基金会每年分配给各个慈善项目方面的资金可以多分配15亿美元。

每年增加慈善捐款15亿美元不是一个小数字。对比一下联合国教科文组织2004年到2005年的年度预算，不过是6亿1千万美元。也就是说，盖茨基金会每年分配给各个慈善项目的资金是联合国教科文组织全年预算的两倍多。

除了美国富豪之外，普通美国人在慈善捐赠方面也非常慷慨。美国人2005年捐赠给慈善机构的款项高达2603亿美元，比2004年增加了150亿美元。在这150亿美元中，有74亿美元是美国人为过去的一年发生的三场自然灾害捐赠的。

美国慈善机构“向美国捐献”基金会主席理查德·乔利说：“考虑到去年美国经济增长平平，美国人收入增长不大，而且股票市场持续低迷，美国人民对上述自然灾害的援救项目的捐款超出我们的预料。”

也许有人会问，为什么美国富豪不把财富传给自己的孩子呢？美国是一个年轻的国家，崇尚个人奋斗打天下，不像有些国家尊崇世袭的爵位和财富。其实，很多通过艰苦创业而成功的美国企业家不相信财富可以传代。他们知道，由于富家子弟在钞票堆中长大，一辈子不愁吃喝，无忧无虑，很容易养成挥金如土、逍遥度日的不良习气。这样，金钱不但不会给孩子带来幸福，反而有可能给孩子带来伤害。



因此，巴菲特和盖茨都相信“再富不能富孩子”的教育原则，宁愿将钱捐献给社会，也不愿多给钱让孩子去挥霍。盖茨曾经说过：“当你有了1亿美元的时候，你就明白钱不过是一种符号，简直毫无意义。”

盖茨对社会如此慷慨大方，然而对子女则很“吝啬”。盖茨曾经公开宣布：“我不会给我的继承人留下很多钱，因为我认为这对他们没有好处。”

巴菲特也对世袭财富的概念不屑一顾。他说：“我从来不相信王朝世袭式的财富。”他认为，将巨额财富全部留给子女对社会不好，对孩子们也不好，不过这并不是最重要的。巴菲特在回答记者有关为什么不把资产留给孩子的问题时说，他相信财富来源于社会，最后也要反馈给社会。他说，他已经给孩子留下足够的生活费用了。

投资是技术上的禀赋，慈善是情感上的禀赋，任何人都需要两者。每个人生下来都具有某种禀赋，但是很多人所做的事情不能发挥这种禀赋。如果你觉得自己完全没有任何禀赋，那么你就不会在这个社会获得成功。



以自己想要的方式生活

巴菲特因为他的投资而出名，他智慧超人，但据他自己说，他的智慧和财富来自于他简单且快乐的思考和生活方式。然而，在现实生活中，我们在家庭与事业、梦想与现实之间，常常会感觉疲惫和迷茫。我们不知道想要获得自己的所需，究竟要靠什么。

很多人认为，自己拥有的财富就可以代表自己的价值，可是，不知你是否知道，这个世界上最富有的人甚至都没为自己买一部手机，他工作的办公室极其简陋，办公桌上甚至都没有一台电脑。他就是大名鼎鼎的沃伦·巴菲特。

巴菲特说：“吸引我从事工作的原因之一是，它可以让你过你自己想过的生活。你没有必要为成功而打扮。”哲学家们告诉我们，做我们所喜欢的，然后成功就会随之而来。

当你在开创你的人生事业，感受到它带给你的生机和活力时，你就会重新认出什么是你真正愿意做的。你的工作会让你更充分地表达你是谁，它会帮助你成长和发展。此时的你会觉得生活有了更大的意义，会在自己生活的每一个方面都感觉更快乐。

巴菲特在一次演讲时，有个学生问了这样一个问题：“你怎么定义幸福？你生活中的什么事物使你感觉最幸福？当你做了一笔成功的投资时，你会允许自己兴高采烈地享受成功吗？从另一方面讲，如果一笔投资失败了，你会不会感觉到同样的失望？或者说，你尝试尽可能地把感情排除出你的工作了吗？”

巴菲特是这样回答的：“我享受我做的事情，我每天都跳着踢踏舞去工作。我和我喜欢的人一起工作，做我喜欢的事情。我唯一希望尽可能避



免的事情是解雇员工。我把我的时间用来思考未来，而不是过去……你们所有人都一样。我们都很成功、聪明，受过教育。我在这里要说，专注于那些你没有的东西是一个可怕的错误。我们人人拥有天赋，如果你仍然不快乐，那就是你自己的错误。”

“我认识一个八十多岁的妇人。她是一个波兰犹太人，曾经和全家一起被关进集中营，其中有人死在了里面。她说：‘我慢慢地开始交朋友，因为我看着人们，脑海中有一个问题：他们会把我藏起来吗？’如果你到了我这个岁数或者年轻一点，而有一大群人愿意把你藏起来，那么你完全可以为自己过去的生活感到骄傲。世界上最强大的力量是无条件的爱。你给别人的爱越多，你获得的回报就越多。从个人角度来讲，重要的是谁对你有价值，你就一定要对他们有价值。如果你能购买一个同班同学未来收入的10%，你会怎么做？你不会购买那些IQ最高的人，成绩最好的人，但你会买那些给你留下最深刻印象的人。你喜欢那些慷慨的人，凡事尽力而为的人，正直坦率的人。现在想象一下你可以卖空你的一个同班同学的未来收入的10%。当你开始环顾整个房间的时候，这一般会更有意思。看看那些没有人愿意与之相处的人，那些惹人厌恶或者只顾自己利益的人。如果你有一副500马力的引擎却只发挥出了50马力，你会被另外一个拥有300马力引擎却发挥出了250马力的人击败。可以说，潜在能力和实际发挥之间的区别取决于人的品质。你可以列出你最仰慕的品质以及你最厌恶的那些。转换一下角色，想想如果这是我对以上品质的反应，这个世界对我会有怎样的反应？你可以学着养成那些你想要的品质，戒掉那些你不想要的品质。你很难察觉由习惯构成的枷锁，而一旦你察觉到了，又很难破除它。但是，你不可能到了60岁才去改变，现在就是做一个列表的时候了。”

做你喜爱的事，金钱就会来临。要开创真正适合自己做的事业，我们不必完全改变自己的生活，而是可以逐步开创，每次迈出一小步，当我们越来越多地从事自己喜欢事情时，就会创造一种令人满足，充满活力的快



乐生活。

人们总是在挣扎，并且说服自己要加油干，因为他们有压力。当我们在工作和生活之间寻求平衡时，我们就是在从个人利益的角度去调整我们的热情。这是一种挣扎，在消耗着我们的快乐，降低着我们的产出。为了挣钱而努力工作的观念使我们陷入恶性循环的怪圈。而当巴菲特买下第一家酒店时，他就开始尝试不要为挣钱而工作。他说，当我没有拿出自己全部的才能、热情和努力去帮助别人时，我总会感觉到压力 and 不安。

要明白，每个人都是独特的，都会为这个世界做出有意义的贡献，而当一个人在做他喜爱的事时，金钱和丰裕就会自然而然地流向他。

第四章

巴菲特人生哲学 4 人生信条

真正的投资成功是在智慧和人品两个轮子的驱动下才能达成的。要想实现真正的投资成功，不仅要掌握巴菲特的理念和经验，还要学习巴菲特的人品和他的财富观、人生观，只有这样才能成为一个真正的价值投资者，才能在更高的意义和境界下获取人生成功，实现人生价值。



低调做人，高调做事

可以说，在人的一生中，能够立自身根基的事不外乎两件：一件是做人，一件是做事。的确，做人之难，难于从躁动的情绪和欲望中稳定心态；成事之难，难于从纷乱的矛盾和利益的交织中理出头绪。而最能促进自己、发展自己和成就自己的人生之道便是低调做人，高调做事。

做人和做事是人生中的大事。低调做人，你会一次比一次稳健；高调做事，你会一次比一次优秀。

高调做事是一种责任，一种气魄，一种精益求精的风格，一种执著追求的精神。所做的哪怕是细小的事、单调的事，也要代表自己的最高水平，体现自己的最好风格，并在做事中提高素质与能力。

在日常交往中，很多人习惯了把自己置于高人一等的位置，似乎自己的谱摆得越高，就越有强势感和主动权。而在现实生活中，人们往往更喜欢与朴实和平易近人的人交往。但是，当拥有了巨额财富后，要想随时保持平易近人，可能就不是一件容易的事了。在这一点上，巴菲特不但做到了，而且时时贯穿于自己的整个工作中。巴菲特让人感觉，他不是伯克希尔的主人，而是邻家一个和蔼可亲的老头子。

有人介绍说，如果有重要人物来奥马哈拜访巴菲特，他会驾驶他那辆钢蓝色的林肯城市轿车跑上1.5英里，穿过市区，到机场亲自接机。人们对巴菲特这种真挚的姿态往往感到惊喜。

当客人离开的时候，巴菲特会在送他们回到机场之前，顺道带他们去麦当劳吃午餐，这可能又会令这些知名政客或大公司的CEO们大吃一惊。

第一次给巴菲特打电话的人会很吃惊地听到一声亲切的“Hello!”当他们发现巴菲特是自己接电话的时候，经常会对此大惑不解。



巴菲特把对人的真诚融于自己的生活和工作理念中，并且时时按此标准去做。这也是巴菲特之所以具有良好的人缘，赢得世人、合作伙伴乃至竞争对手的广泛尊重的原因。

可以说，恃才傲物是做人的一大忌。当你取得成绩时，你要感谢他人、与人分享、为人谦卑，这等于正好让他人吃下了一颗定心丸。如果你习惯了恃才傲物，看不起别人，那么总有一天你会独吞苦果。

希腊船王曾说过，若有朝一日他一贫如洗，他唯一东山再起的办法就是到一家富人聚会的餐厅做服务小生，近距离观察富人如何言谈举止、如何与人沟通、如何思考问题作决策。这更明显地说明了，一个人要成为富人，最重要的一点便是具备富人的观念与态度。

要知道，一个人只懂得如何做事是不够的，还要学会如何做人。“高调做人”容易让自己吸引许多媒体的注意，令自己生活在强烈的聚光灯下，窒息了自己的思维，让自己时常成为大众的焦点而不能自拔，以至多半陷于夸夸其谈、华而不实，深陷表面文章却无法做出实际成绩，从而丧失对生活的实际支配权，这样实在得不偿失。

做事与做人，好比是硬币的两面。高调做事者，必须同时追求人际关系的和谐；低调做人者，也必须学会不避嫌怨，高调做事。每个企业都需要在业绩上出类拔萃的明星员工，但是绝不会喜欢以明星自居、摆明星谱的人。在老板的眼中，最重要的首先是团队整体的平衡，他不可能为了少数一两个人而伤害整个团队。即使是业绩再好的员工，如果处理不好和团队的关系，老板也只好“挥泪斩马谡”，先对团队有个交代。

谁都知道，决定员工的升迁和命运的，是他所做出的业绩。业绩是实实在在的东西，做了多少，做得如何，别人都看得清清楚楚。到处显摆自己的成绩，和同事们抢功劳，喜欢出风头，也许可以争取到短期的利益，但是从长期来看，实在是不明智的举动。人心都是很微妙的，对于一个四处炫耀自己的人，大家都会不由自主地产生排斥心理：“他的那点成绩算什么呀！”“没有我们的帮助，他能做到这一步吗？”各种抵制和不满的



情绪就会扩散开来。而对于一个谦逊低调的员工，大家反而会经常记得他的成就。

通用电气最年轻的经理人汤姆·席勒曾经给别人解释过这个道理：“我中学时参加过摔跤队，在中学上了很重要的一课。我打赌，你可能没有把摔跤看成团体运动吧？它看起来就像越野或投掷之类的运动项目，但摔跤真的是团体运动，因为你在赛场上的表现取决于你的平时训练，而你平时训练的好坏，又取决于跟你一块训练的人的水平。看看一些好的摔跤队，你会注意到，多项国家冠军往往是同时取得的。一个拥有145磅级国家冠军的队，往往在138磅级、155磅级上也有很好的表现，这是注定的。我们队一开始糟糕透了，2比14惨败，连教练都不想待下去了。可是我们团结得像一个人，整个队一起跑阶梯，一起训练，第二年就变成16比0了。那时候我就懂得了个人离开团队将一事无成的道理。”

作为一个谦虚低调的员工，应该知道把聚光灯打到自己的上司和所在团队上的道理，而不是使自己引人注目。他清楚地知道，没有他人的支持，他将没有任何价值。

但生活中就有一部分人，认为只有高调做人，才能担当重任；而畏首畏尾、不敢得罪人就会沦于平庸，有负公司的厚望，因此，保持高调，认真做事就可以了，其他的可以不用太在乎。他们在工作和生活中总是显得趾高气扬，对人满不在乎，总是与人争执不休，因而失去了同事和上司的信任与好感，并且人际冲突不断，最终没有对大家起到积极的作用。

因此说，一个低调、谦虚、不骄不躁的人才是团队中真正受欢迎的人，只有这样的人才得到大家的信任和支持，而大家的信任和支持是一个员工在团队中有所发展并对公司有所贡献的前提。

谦逊是金，一个人在内心充满了对自己的工作和团队的热爱，充满了对工作胜利的信心，那么，在别人还在犹豫争吵的时候，他就已经开始默不作声地思考着如何能够最好地完成这件事情。由此可见，谦逊是工作、生活成功的重要一环。只有保持谦逊，才能够一直拥有不骄不躁的心态，

才能在面对工作中的小摩擦和小成就时保持平和的心态，同时也为获得成功打下基础。

要想先做事，必须先做人。做好了人，才能做事。做人要低调谦虚，做事要高调，要有信心。事情做好了，你的做人水平就又上了一个台阶。低调做人，高调做事，是一门精深的学问，也是一门高深的艺术，遵循此理能使我们获得一片广阔的天地，成就一份完美的事业，更重要的是我们能赢得一个内涵厚重、丰富、充实的人生。古人云：“欲成事先成人。”这也是一生做人做事的准则，其中蕴含的道理绝非三言两语就能说清的。它需要生活的积累，需要生活的历练。





定位准确，专注于既定目标

即使是一位百发百中的神箭手，如果他漫无目标地乱射，也不能射中一只野兔。同样，人也不能什么事都做，见到机会都认为是自己的，这样很容易贪得无厌，造成追求一夜暴富的心理。

股票致富，比的不是智商，而是耐心。做什么事情都是如此，要取得非凡的成果，没必要非得做非凡的事情。

都说股票投资很简单，实际上并不容易，因为把一件简单的事一千遍、一万遍地做好确实很不容易。巴菲特之所以伟大，就在于他能够把最简单的投资行为几十年如一日地坚持做好。投资股票不是造原子弹，普通的智力完全够用，它更多的是对做正确的事的坚持。有人说，当巴菲特还不容易吗，选几只好股蒙头大睡，等几十年就是了。其实，无法选择的坚持并不值得称赞，在众多选择和诱惑之下的坚守才最令人敬佩。美国历史上最有智慧的总统威尔逊说：“世界上没有什么东西能够取代持之以恒的精神。才华不能，有才华但不成功的人随处可见。天赋不能，天赋无回报几乎是一句谚语。教育不能，这个世界上挤满了受过教育的被遗弃者。只有毅力和决心是万能的。”

有的人想通过读遍万卷书来寻找股票投资的天才，但最后发现，哪有什么天才，成功者都是利用别人喝咖啡的时间来读书，省下别人喝咖啡的金钱来投资。一步一个脚印，从几千元到上亿元地发展起来。

有时候，成功的奥秘并不深奥，对于每个人来说，其实就是简简单单的一句话：心无旁骛，专心一事，而不是好高骛远。

纵观巴菲特在投资市场上的行为，尤其在股票的具体选择上，他是有其特殊之处的。说到这方面，巴菲特还十分俏皮地告诉大家：我体会到的



是一个专情的人会比一个多情的人更幸福。

巴菲特是个非常专注的人，不管做什么事情，他总会排除干扰，让自己全身心地投入在这件事情上。无论是做生意还是和别人交谈，他都非常专注。当他买美国运通股票的时候，当他投资于一个房地产股票的时候，当他在买韩国股票的时候，都很难描述他的专注程度。因为他早上来上班，晚上睡觉之前都在想这些东西。像他做事这么关注的人，如果把这些精力用于唯一的任务，再不成功几乎是不可能的。他说：“强度是卓越的代价。你的专注不是为了获得财富、名声，如果你是碰运气，可能偶尔碰到一次。但这是没有用的，你要变富，要成为行业里面的第一名，你要通过专注才可以完成。”

在股票投资上保持钟情，对于追逐利益的投资人来说，这不是一件简单的事情。但是，试看一下巴菲特的投资，可以看出他的所说不虚。以下是他持有一些股票的年限：

美国运通公司股票持股14年；

美国加州花旗银行持股15年；

吉列公司股票持股17年；

麦当劳股票持股18年；

可口可乐股票持股20年；

华盛顿邮报股票持股35年；

.....

巴菲特持有一只股票在10年以上的情况是常见的。据初步统计，我们可以看出他的确是一个十分钟情的投资者。

保持对一只股票的长期持有，是他获利的基本理念。他寻找的是优秀企业的股票，而且，总是能够在这些公司的股票处于最低价的时候出手购买，获得最大的利润。

巴菲特在投资中，看准那些在未来升值空间更大的名牌企业。一旦选中，就矢志不渝，忠心耿耿。就像他投资吉列和可口可乐，都是在企业低



迷的时候买进的。他就是抱定打长期的投资战，做的就是长远的生意。

巴菲特能够做到投资一个爱一个，投资一个成功一个，做到自己和投资企业同衰共兴。这是难能可贵的一点，能充分显示出一个真正的投资大家的风范。

在现代生活中，由于工作任务紧、压力大，很多上班族都喜欢在办公室抽屉内备一些小零食，疲倦时吃颗话梅，冲杯咖啡，讲个笑话，既能提神解乏，又能稍稍放松一会儿，缓解压力。现代社会讲求“人性化办公”，在不妨碍工作的前提下，偶尔吃点零食、闲聊几句、简短地接打个私人电话，相信上司和同事也都能理解，不会过分苛责。

然而，无规矩，不成方圆，如果把办公室当成家一样，自由散漫、无所顾忌，不但会影响一个人的职业形象和工作效率，还会干扰其他同事。只有大家都专心工作，讲求效率，才能有更多的时间用来轻松生活，而轻松生活反过来又能促进工作，这样，职场人士的生活轨道才能朝着良性化的方向发展，一步步接近成功。

有一部很有励志作用的美国影片《阿甘正传》。阿甘由于智商只有70，因此只能牢记妈妈叮嘱的几句做人原则闯荡世界。在物欲横流、尔虞我诈的世界中以傻瓜的诚实、守信、宽容和无私成为楷模，感动了一代美国人，这也反映出美国人在反思自己方面所作的努力。我们也应当学习阿甘，尊重常识，坚定原则，毫不动摇。

要明白，要想做成一件事情，在工作和学习上要取得成就，三心二意、心猿意马是最大的绊脚石。人与人相比，聪明的程度相差不是很大，但如果专心的程度不同，取得的成绩就大不一样。凡是做事专心的人，往往成绩卓著；而时时分心的人，终究得不到满意的结果。



积极交往，建立一生的友谊

友谊是朋友间交往的情谊，是人们在社会上互相帮助、互相支持、互相欣赏、互相交流的纽带，也是人们在社会上生存的基本条件之一。在社会交往中，那些主动进行交往活动，主动去接纳别人的人，一般来说，在人际关系上较为自信。而主动交往的稀少主要源于两方面的原因：一是缺乏自信，担心遭到拒绝，担心别人不会像自己期望的那样理解、应答，从而使自己处于窘迫的局面，伤害了自尊。事实上，问题远没有我们想象的那么严重，因为在人际关系中，双方都需要适应，需要人际关系支持陌生情境。二是人们在人际关系方面有许多误解，如先同别人打招呼，在别人看来低人一等。很多人会有这样的想法：“那些善于交往的人左右逢源，都有些世故，有些圆滑”，“我如此麻烦别人，别人会认为我无能，会讨厌我”等。

然而，如果抱着冷漠的态度，你将错过许多本来会成为你生命中重要的人。纵然像盖茨和巴菲特这样杰出、智慧的人物，也有可能与真正值得交往的人失之交臂。

十几年前，比尔·盖茨和沃伦·巴菲特是两个互不相识的人，彼此只闻其名，不识其人，两人之间甚至还有很深的偏见：盖茨认为巴菲特固执、小气，靠投资发财，不懂先进技术；巴菲特则认为盖茨不过是运气好，靠时髦的东西赚了钱而已。但是后来，他们成了商场上不多见的莫逆之交。巴菲特多次公开说，此生最了解他的人就是盖茨，而盖茨尊称巴菲特为自己人生的老师。

这种转变起源于他们在1991年春天的一次很重要的交往。那天，盖茨收到了一张邀请他参加华尔街CEO聚会的请帖，主讲人就是巴菲特。在会



议室，同样在臆测中对对方抱有偏见的巴菲特见到盖茨后，傲慢地说：

“你就是那个传说中非常幸运的年轻人啊。”盖茨没有针锋相对，而是真诚地鞠了一躬，“我很想向前辈学习。”这出乎巴菲特的意料，心里不由对盖茨产生了好感。

离会议开始还有一段时间，巴菲特和盖茨有意坐到了一起，一个讲述，一个倾听，彼此聊到自己的童年和对世界经济的看法。两人惊奇地发现，他们有更多的共同点，都是白手起家，热衷冒险，不怕犯错误。后来，意犹未尽的巴菲特被催促着来到演讲台上，他的开场白竟然是：“在开始讲话之前，我想说的是，今天我第一次和比尔·盖茨交谈，他是一个比我聪明的人。”

随着交往的深入，盖茨逐渐认识到巴菲特是个不可多得的“真人”：他并非一毛不拔的“铁公鸡”，而是对金钱有着超凡脱俗的深刻见解。他说“财富应该用一种良好的方式回馈给社会，而不是留给子女。”他不但支持妻子从事慈善事业，而且身体力行，计划在自己离世后，将全部遗产留给妻子，由她把这些财产捐献给慈善事业。他助人为乐，对待朋友非常真诚、信任，他的人格魅力常常打动每一个与之交往的人。

同样，在巴菲特眼里，盖茨也是个年轻有为的“真人”。2006年6月15日，盖茨宣布将逐步退出微软，专心从事慈善基金会的事业。紧随其后，6月25日，巴菲特因为妻子过早去世，决定把370亿美元的财产捐给盖茨的慈善基金会。他动情地说：“我之所以选择这个慈善基金会，一方面是因为我认为它是世界上最健全的慈善组织，另外就是我十分信任盖茨和梅琳达，他们是我最好的朋友。”

人与人之间存在偏见，不能看到对方的“庐山真面目”，往往是彼此没有真心交往、主观臆测的后果。如果先入为主，抱着冷漠和过分警惕甚至“老死不相往来”的态度，纵然像比尔·盖茨和沃伦·巴菲特这样有智慧、杰出的人物，也会对真正值得交往的人心存偏见，从而与之失之交臂，留下人生遗憾。所以说，积极与人交往，真心与人交往，这是洞悉真



相、结交“真人”的最可靠、最必要的途径。而且，在交往的过程中，受益最大的其实还是自己。

在社会交往中，个体的知识水平与涵养直接影响着交往的效果。良好的个人形象应从点滴开始，从善如流，“勿以善小而不为，勿以恶小而为之”，优化个人的社交形象。

首先，要提高心理素质。人与人之间的交往，是思想、能力、知识及心理的整体作用，哪一方面的欠缺都会影响人际关系的质量。有的人在人际交往中存在着社交恐惧、胆怯、羞怯、自卑、冷漠、孤独、封闭、猜疑、自傲、忌妒等不良心理，这些都不易建立良好的人际关系。因此，拥有此类心理的人应加强自我训练，提高自身的心理素质，以积极的态度进行交往。

其次，提高自身的人际魅力。应该说，每个个体都有其内在的人际魅力。人际魅力是一个人的综合素质在社交生活中的体现，这就要求每个人都要丰富自己的内心世界，从仪表到谈吐，从形象到学识，多方位提高自己。心理学研究表明，在初次交往中，良好的社交形象会给对方留下深刻的印象，而随着交往的深入，学识更占主导地位。

在人际交往中，积极的心态能促进人采取积极的行动，而行动的结果能加深积极的心态。人与人之间的交往要讲究宽容、大度、尊重、欣赏、谦虚和信任，以下是几种积极交往心态的行为：

◎ 赞扬别人。赞扬是人的高级心理需求，人们大都有渴望被赞扬、被肯定的心理。

◎ 热情地为他人服务。成功的人际关系在于你观察对方的能力，做事前要想想，了解他人会想什么，需要什么，然后热情地为他们服务。

◎ 对他人报以微笑。面带微笑会给人温暖的感觉，让人感到温暖如春。

◎ 宽以待人。当你处在悔恨、内疚和痛苦之中时，你需要别人的安慰，因此要学会安慰别人。



友谊的建立和保持也是最不容易的事情。朋友间需要彼此坦诚相待、真心交往、肝胆相照，有了这样的基础，才能获得真正的友谊。有人说，生命就像一棵华美的树，独自成长只能享受一种果实，假若能够将自己的果实真心奉送到别人面前，又乐意让别人的枝条伸到自己的世界里，就会分享到更多香甜的果实，这就是积极交往、真心交往的秘密和价值所在。



培养良好习惯

每个人都渴望成功，而成功并非机缘巧遇。你可曾留意过成功者与平庸者的不同？两者的迥异之处往往在于各自的生活和工作习惯。在很大程度上，正是不同的习惯造就了不同的人生。你的种种习惯，或使你止步不前，或使你激流勇进。

习惯的力量是强大的，它对我们的人生之路有很大的影响，它是成功不可或缺的催化剂。习惯的意义是宝贵的，它是人生无价的财富和资本。事实上，失败的人和成功的人之间唯一的不同点，就在于他们有不同的习惯。良好的习惯，是一切成功的钥匙。坏的习惯，是通向失败的门。因此，要实现目标，遵守的第一个法则就是：养成良好的习惯，全心全意去实行。

大哲学家柏拉图有一次就一件小事毫不留情地训斥了一个小男孩，因为这个孩子总在玩一个很愚蠢的游戏。

小男孩不服气：“您就为这一点小事而谴责我？”

“你经常这样做就不是小事了。”柏拉图回答说，“你会养成一个终生受害的坏习惯。”

习惯的力量是巨大的，人一旦养成一个习惯，就会不自觉地在这个轨道上运行。如果是好习惯，则会受益终生；反之，就会在不知不觉中害你一辈子。

事实正是如此，习惯对于一个人的影响是非常深远的。

1998年，世界巨富比尔·盖茨和巴菲特应邀到华盛顿大学演讲，当学生们问“你们怎么变得比上帝还要富有”时，巴菲特的回答是：“非常简单，原因不在于智商。为什么聪明人会做一些阻碍自己发挥全部能力的事情呢？原因就在于习惯、性格和心态。”比尔·盖茨听后也表示十分赞同。



由此可见，很多成功人士都非常看重习惯的作用和影响。

习惯真的很重要，好的习惯使人立于不败之地，坏的习惯却足以毁掉人的一生。所以，在我们的生活中，我们要不断地培养良好的习惯。

巴菲特认为，培养良好的习惯就是培养成功。他曾说：“如果你以资产所有者的眼光来看待，股市波动就会成为你的朋友。许多期望终生从事投资事业的投资者们……往往会失去理性。当股价上涨时，他们会喜出望外，股价下跌时，会感觉大失所望。对于食品价格的变动，他们不会显示出同样的困惑：作为一个永久的食品购买者，他们欢迎价格下落，并且会为价格上涨感到不快(只有食品的出售者才不喜欢价格下降)，而引致低价位的最通常的原因是悲观情绪。我们希望在这样的氛围里进行投资。并不是我们喜欢悲观情绪，而是因为我们喜欢它们所产生的价格。乐观主义才是理性投资者真正的敌人，逆反行为同从众行为一样愚蠢。我们所需要的是思考，而不是投票表决。价格波动对于真正的投资者来说只有一种有意义的内涵。波动为其提供了这样一种机会：价格锐减时可以合理地买入，价格大幅上涨时可以合理地卖出。在其他的时间里，如果他能够忘掉股市而把注意力转移到公司的运营结果上，那么他就会做得更好。”

要知道，经常做一件事就会形成习惯，而习惯的力量是难以抗拒的。巴菲特认为，投资者要养成见好就收的习惯。他认为，股票价格不可能永远高于其内在价值。当股价远远超出内在价值时，投资者要克服贪婪情绪，懂得适可而止。

苏联教育家乌申斯基认为：“良好的习惯是人在其神经系统中存放的道德资本，这个资本不断增值，而人在整个一生中就享受着它的利息。”

有人说，播种行为，就收获习惯；播种习惯，就收获性格；播种性格，就收获命运。习惯的力量是巨大的，人一旦养成习惯，就会自觉地在这个轨道上运行。在生命的过程中，只有不断地除去那些妨碍我们走向完善的荆棘，我们才能有康庄大道可走，才能不断地缩小与成功的差距，直至获得成功。我们一定要有良好的行为习惯，为将来的成功人生奠定良好的基础。



知识改变命运

巴菲特家族祖传都非常抠门，但有两件事，一点也不抠门。

第一个族规是干活卖力气从不抠门。巴菲特家族是从法国移民到美国的，最早几代都是农民。

到了巴菲特的曾祖父西德尼这一代，他本来在家种地，后来跑到奥马哈赶马车，有些积蓄后开了一个小杂货店。他想明白了，当农民就那么多地，再勤快，一个人能干的活儿也有限，挣得钱有限。再抠门，怎么省也攒不了大钱。当商人，生意越做越大，可以雇伙计，挣得钱没有上限。从农民变成小商人，改变了他自己的命运，也改变了巴菲特家族以后几代人的命运。

巴菲特的爷爷恩尼斯接下这个杂货店，将生意做得更大。他后来娶了亨瑞塔，生了5个孩子。他想清楚了，祖祖辈辈都是农民，自己和老爸只是开个小杂货店，成不了大事，发不了大财，唯一能指望改变家族命运的办法，就是让小孩受教育，上大学，成为家族第一批大学生。为了给孩子攒够学费，能干的活儿尽量多干，能赚的钱尽量多赚，能省的钱尽量多省。对别人抠门，对自己更抠门，吃糠咽菜也要把5个孩子全部供出来。

结果，老大拿到地质学硕士，老二拿到化学博士，老三、老四和唯一的女儿都在内布拉斯州最好的大学读了本科。

要知道，在19世纪20年代，在美国中部一个农业大州，一对开杂货店的老人家培养出5个大学生，实在不是一件容易的事。

从此，巴菲特家族立下第二个族规：什么都可以抠门，小孩子上学读书不能抠门。

巴菲特的老爸大学毕业后，先是在银行当股票经纪人。1929年美国股



市大崩盘后，银行倒闭，失业在家，决心独立创业，办了个股票经纪公司，结果前四个月一单生意也没做成。巴菲特的妈妈非常抠门，为了省公交车钱，常常步行十几里路去商店买东西。

尽管后来巴菲特老爸的生意好了，越做越大，买了大房子，买了辆好车，生活条件好多了，但妈妈还是很抠门。给孩子们买东西，都是只买大减价后不能退不能换的特价商品，而且只买生活必需品。三个孩子想要新潮时髦的衣服和玩具，那是不可能的。

妈妈什么钱都省，但三个小孩读书的钱坚决不省。三个孩子都是大学毕业，也是爸爸妈妈原来就读的内布拉斯加州最好的大学。

巴菲特的爷爷奶奶省吃俭用培养了5个大学生，老三也就是巴菲特的爸爸后来成了美国国会议员。

巴菲特的爸爸妈妈省吃俭用培养了3个大学生，老二就是巴菲特。巴菲特从他爷爷那里受到经商的启蒙，从他爸爸那里受到了股票投资的启蒙，后来上大学读研究生又得到了投资大师格雷厄姆的教诲，最终收购伯克希尔公司，一手做投资，一手做收购，成为身家数百亿美元的世界富豪。

知识改变命运，改变了巴菲特家族的命运，也改变了巴菲特的命运。如果不读书，他和他的爸爸最多不过是继承祖上的杂货店当个小老板罢了。

“要想成功地进行投资，你不需要懂得什么Beta值、有效市场、现代投资组合理论、期权定价或是新兴市场，事实上大家最好对这些东西一无所知。当然，我的这种看法与大多数商学院的主流观点有着根本的不同，这些商学院的金融课程主要就是那些东西。我们认为，学习投资的学生们只需要接受两门课程的良好教育就足够了，一门是如何评估企业的价值，另一门是如何思考市场价格。”

“由于价值的概念非常简单，所以没有教授愿意教它。如果你已经取得博士学位，而且用很多年学习运用数学模型进行复杂的计算，然后你

再来学习价值投资，这就好像一个基督徒去神学院学习，却发现只要懂得十诫就足够了。”

巴菲特对商学院的教育体系提出了尖锐的批评：“商学院非常重视复杂的模式，却忽视了简单的模式，但是，简单的模式却往往更有效。”巴菲特甚至认为，成功的投资并不需要高等数学知识，“如果高等数学是必需的，我就得回去送报纸了，我从来没发现高等数学在投资中有什么作用。你不需要成为一个火箭专家。投资并不是一个智商为160的人就能击败智商为130的人的游戏。”

正如巴菲特所说，学习投资很简单，只要愿意读书就行了。当然，巴菲特阅读的不仅仅是格雷厄姆一个人的著作，正如他自己所说：“如果我只学习格雷厄姆一个人的思想，就不会像今天这么富有。”





子女教育是人生中的大事

子女教育是人生中的一件大事，不论智力、能力还是人格、性格，都有赖于在教育中提升和完善。

父母是家庭的主导，家庭氛围和父母对子女的教育态度、教养方法，基本上决定了子女的人格和性格。

有一次在股东大会上，有人问巴菲特，小孩子要学习投资，最好从什么事做起？

巴菲特建议，从送报纸开始，也许是一个好主意。当然，巴菲特是从他个人经验而言。而在巴菲特的家庭中，他对孩子的教育也很好地体现出了这一点。在他的子女的眼里，他们的父亲不是名人，他们也不是和世界上第二富有的人一起长大的。他们从父亲身上诚实、正直、友爱、宽容的品质意识到人生的意义在于用慈善来帮助世界，而不是对父亲的亿万财产展开尔虞我诈的争夺。

众所周知，巴菲特是个质朴的人，而他的子女也继承了这一点：他的大女儿是奥马哈一家针织品商店的老板；大儿子豪伊是伊利诺斯州的一名普通农民；小儿子皮特是纽约的一位音乐家。巴菲特评价说：“这三个孩子都很聪明，有很好的判断力，他们都是正派的好人。”

正因为相信自己的孩子都是正派的好人，因此巴菲特在三年前将伯克希尔·哈撒韦公司股票的300亿美元捐赠给比尔·盖茨基金会的同时，也给三个孩子各10亿美元的资金，希望孩子们能利用这些钱建立起自己的慈善事业。

这样的厚待可是迄今为止孩子们从巴菲特那里得到的最珍贵的礼物。在生活中，巴菲特对孩子们似乎吝啬得很。巴菲特曾给豪伊买下了他现在



经营的农场，而要求豪伊必须按期缴纳租金，否则立即收回。

巴菲特对小儿子皮特音乐事业的支持绝对限于金钱之外。当年，皮特搬到密尔沃基市前，开口向父亲借钱，这是皮特唯一一次向父亲借钱，却被拒绝了。巴菲特的理由是：“钱会让我们纯洁的父子关系变得复杂。”后来皮特气愤地去银行贷了款。他说：“在还贷的过程中，我学到的远比对父亲那里接受无息贷款多得多。现在想来，父亲的观点对极了。”

在很早以前，巴菲特就对孩子们说，他的全部财产都将捐给慈善机构。“我给你们足够的自由，但你们的钱却不会用吨来计算。”在一封写给子女的公开信中，巴菲特写道：“我想我很幸运，我的三个孩子能用他们的时间和精力为身边的人做出些贡献。”虽然没有明示，但巴菲特却表达了自己的愿望，那就是希望子女们亲自管理自己的资产，并引导他们做慈善事业。

三个子女兢兢业业地经营着10亿美元的基金，他们都知道，自己手中的基金只不过是父亲巴菲特慈善事业的一部分罢了，而且，聚光灯对准的也不是他们，而是他们的老爸。

不过，这并不妨碍他们对这份工作的认可。尽管他们因为做慈善而耽误了自己的其他事业，但作为亿万富翁的子女，他们却从中悟到了巴菲特对自己的最大关爱，他们知道父亲不希望自己的财产成为他们在人生道路上的绊脚石，而是要他们通过自己的努力获取一片成功的天地。

孩子在每个家庭中扮演着极其重要的角色，他们能否健康快乐地成长，将来又能否成为有益于社会、服务于社会、贡献于社会的合格公民，这在很大程度上有赖于良好的学校教育和家庭教育。教育好后代，作为家长的我们责无旁贷。那我们又该如何开展家庭教育呢？

◎ 营造温馨民主的家庭氛围，塑造孩子的健康人格

孩子们有一定的思维能力，他们会对周围所见到的事物进行分析和判断。在这个过程中，他们自然会产生一些疑问和异议，并很想通过发表自



己的不同见解来表达其思想,因此,温馨民主的家庭氛围是很有必要的。让孩子们都能直接参与到家庭的日常事务中来,使他们感受到自己是家庭里的重要一员,同时也觉得父母无时不在尊重和关心着他们,反过来他们也会自觉地尊重和关心父母。久而久之,他们也就逐渐形成了对家庭的归属感和责任感,从而为建设好这个家庭而努力地做好各方面的工作。

◎ 言传身教,做子女的表率

小孩子的模仿力很强,这一点人所共知,尤其是对于中小学生来说更是如此。这个年龄段的孩子涉世未深,对某些事物的是与非缺乏客观、全面而成熟的分析,往往只是凭直觉去妄下结论和盲目跟从,平时家长的一言一行都很有可能直接影响到子女行为习惯的形成。因此,作为家长,平时在言行举止、待人接物等方面都应小心谨慎。

◎ 增强孩子的竞争意识,提高子女的学习积极性

在当今这个优胜劣汰的社会里,各行各业的竞争都十分激烈。竞争的本钱来自于个人的自身素质,而高素质的形成又依赖于文化知识的学习。因此,增强孩子们的竞争意识,对于提高子女的学习积极性有着十分必要的意义。在这个方面,我们的主要做法是通过电台、电视、报纸和互联网等媒体平台对各地招生和招工等情况的报道以及身边所发生的真实事例,为子女进行耐心、细致的分析,教育他们要有危机感,凡事做到未雨绸缪,从而激发起他们的学习积极性。

◎ 密切关注子女的学业,多与相关的老师沟通

学习是学生获取文化知识的主要途径,而学业则是学生学习情况的具体体现,因此,关注子女的学业情况是很重要的。作为家长,平时应坚持做到每天都过问一下子女当天在校的表现,还要坚持做到每天都亲自督促和检查子女当天作业和复习的完成情况。

要知道，子女的教育是一项艰巨而又漫长的工作。谁想一下子穷尽教育孩子的妙处，并超越孩子的接受限度，最终反而有害。子女教育不仅仅是父母的事，也涉及每一个能够影响孩子成长，共同构成家庭环境的家庭成员。所以做好子女教育，才能培养出子女良好的品性。总之，尊重子女的人权和尊严，以平等的心态善待子女，爱而不宠，加深父母子女之间的亲情，子女自然会变得更好。





要有业余爱好

水池中没有游来游去的鱼儿，便缺乏了动感；屋子里没有任何的摆设就会变得空空荡荡。人的生活也是如此，需要充实，需要色彩来点缀，否则就会感到单调乏味。

业余爱好就是丰富生活的一种乐趣。人要有业余爱好，因为一个没有业余爱好的人生是不完整的人生。

业余爱好可以锻炼自我，充实自我，是生活的一种调节剂。生活在这个色彩斑斓的世界里，任何人都不可能真正成为“归隐者”，对世事不闻不问。拥有业余爱好，如各种运动、写作、摄影、插花、设计、绘画……都可以不同程度地提高自己的能力，启发思维，开阔视野，增长见识，从而充实自己。它可以调节你的情绪，重新“点燃”你的工作热情。另外，一个人有业余爱好，知识面就会宽一些，这样心态就比较容易平衡。

巴菲特就是一个很好的例子，他可以连续几个小时谈论经济、政治、文学或公共关系等方面的事情。投资对于巴菲特来说，既是工作也是娱乐，他把找到合适的投资对象比作“捕获珍稀而敏捷的猎物”。

工作之余，朋友、家庭和桥牌丰富了他的业余生活。他在一些特定场合与家人、朋友聚会，比如参加为女儿举行的庆祝会，祝贺她因重建玫瑰剧院所做的大量工作而获得奥马哈基督教女青年会颁发的奖章。

每隔一年，他会组织巴菲特社团的成员聚会，这些人都是他的老友兼密友。尽管他在背部受伤后不再打壁球，但仍偶尔打高尔夫。在1996年的年会上，人们注意到巴菲特苗条了许多。对此，他解释说这都归功于自己开始在跑步机上锻炼身体。人们还注意到他不再喝原味可乐或樱桃口味可乐，而改为喝减肥可乐。



除此之外，巴菲特的业余爱好还有很多。除了打网球、高尔夫球和手球式墙球外，还包括绘画，但他特别喜爱的还是打桥牌。桥牌是巴菲特最痴迷的爱好。在专业教练的指导下，他的牌技已提升到一个新的水平。他对这项游戏如此痴迷，认为“不玩桥牌的年轻人犯了一个严重的错误”。巴菲特在谈到桥牌时说：“这是锻炼大脑的最好方式。因为每隔10分钟，你就要重新审视一下局势……在股票市场上的决策不是基于市场上的局势，而是基于你认为的合理的事情上……桥牌就好像是在权衡赢利或损失的比率，你每时每刻都在做着这种计算……”

“我经常说，如果一个监狱的房间里3个会打桥牌的人的话，我不介意去坐牢。”巴菲特说。

奥斯伯格女士是巴菲特的桥牌老师，她说，巴菲特的水平已经达到了世界级选手的水平。“最近，我们参加了世界桥牌冠军赛。但是，我们不得不放弃，因为他有紧急的商务需要处理，可我们还是成功地进入了决赛。”

巴菲特说：“打桥牌时，你打出的每一张牌，都希望能得到家人的支持和响应。在生意上，你办事的方式是，最大限度地使你的部门经理和员工都能为公司竭尽全力地去工作。”

但是，当记者问他的桥牌风格是否和他操作股票市场的风格相近时，巴菲特说：“我没有玩市场，我在收购公司。”

不论他是在工作还是在打桥牌，他都是全身心地投入。一次，奥马哈的南希问巴菲特，她是否能拍一张他打桥牌时的照片，并说希望这不会使他分心。巴菲特回答说：“这不会让我分心的，但是，我得装出让我分心的样子。”

巴菲特喜欢运动，他经常从事的运动包括网球、高尔夫球和手球，还有一项运动让他很痴迷，那就是橄榄球。他是内布拉斯加州球队的铁杆球迷，只要有时间，他就会到现场给球队加油。有了这样一位重量级的球迷，球队老板也高兴，甚至把球队的1号球衣送给巴菲特当纪念。



巴菲特还有一项爱好，就是演出，当然属于玩票性质。有一次在迪斯尼公司的年会上，巴菲特穿上米奇的服装欢迎来宾。当大家知道那个把自己打扮成米奇的人就是巴菲特时，都觉得很有意思。1988年，巴菲特在美国广播公司推出的一出肥皂剧《爱》中曾扮演了一个没有一句台词的小角色——酒吧掌柜；1991年又在该公司的另一个肥皂剧《都是我的孩子》中扮演一位金融家，这次的演出时间比上次多了许多，但也只有4分钟。虽然两次演出的报酬加起来还不到400美元，但已经足够让他高兴一阵子了。

业余爱好是一种快乐，一种享受。人生最大的快乐莫过于所欲称心，在这里，你不会感到人世间难觅知音，这里全是跟你意气相投的同道中人，共同分享当中的苦与乐，简直是难得的享受。拥有业余爱好，你便拥有了多姿多彩的生活，拥有了知心朋友，拥有了快乐。



家庭和健康是真正的财富

在生活的天平上，一端放着事业，另一端放着家庭。每个人都在努力寻找二者之间的平衡点，却常常不能如愿。那些以事业为借口而疏于照顾家庭的男人真应该感到羞愧。他们应该明白这样一个道理，如果没有家庭，就算赚了再多的钱，他又“为谁辛苦为谁忙？”说到底，那种人就算再成功，也不过是为了满足自己花天酒地的物质享受或者是胜人一筹的逞强欲望。在发出“鱼和熊掌”式的感慨时，我们却也可以看到有些神仙眷侣不仅可共患难，更能同富贵。他们不仅能够胜任好领导的身份，更可以成为好伴侣、好父母。巴菲特的实践证明，家庭不仅和事业不冲突，更是事业的基石。巴菲特一直把家庭和健康当成自己的重要财富。

巴菲特生于1930年，比尔·盖茨生于1955年。在与巴菲特交往之前，比尔·盖茨一直被几个家庭问题困扰着。因为公司事务繁忙等缘故，他跟妻子梅林达一直处于一种聚少离多的状态。他不知道如何与自己亲爱的妻子维持融洽的关系，而又不影响到自己的事业。同时，比尔·盖茨也为子女教育的事情而烦恼不已。他曾经在打牌的时候跟巴菲特坦诚相告：“真是没想到，管小孩比赚钱痛苦多了！”

在与巴菲特多年的交往中，盖茨解开了自己心头的几个疙瘩。盖茨和他的妻子梅林达都是工作狂，两个人正是在加班的时候相识并相爱的。在结婚之后，因为微软的腾飞和盖茨财富的累积，梅林达渐渐从事业上隐退，盖茨与梅林达之间的接触也开始减少。而盖茨十分爱妻子，不想因为分开而减少夫妻间融洽的关系。从巴菲特的家庭观中，盖茨意识到自己应该支持并鼓励妻子从事她喜欢的事业。1993年，“盖茨夫妇基金会”便成立了，并迅速成为世界上最大的基金会。作为比尔·盖茨的“家庭教



师”，巴菲特最后花了370亿美元为自己的“学生”捧场，向该基金会捐出了自己85%的股票。在巴菲特的影响下，盖茨还逐渐从微软的事业中淡出，把更多的精力花在孩子身上。孩子学校里举办的活动经常能够看到这位超级父亲前去捧场。

步入老年后的巴菲特更加看重身体健康与家庭和谐。这时候，金钱对于巴菲特而言只不过是一堆数字，他并不在乎多几个零或者少几个零。一次，他的股东问他“成为巨富后还有什么打算”，他想都没想就说：“做最长寿的人。”在妻子死后，他便决定淡出投资界，完成妻子的慈善遗愿。同时他也为几个子女分别成立了慈善基金，并努力将孩子吸引到自己的身边，让一家人在一起和和气气地陪自己度过晚年。

在巴菲特觉得自己应该在股市中隐退的时候，他也终于把迟迟未能完成的心愿达成了。2006年，巴菲特将370亿美元分批向五个慈善机构进行了捐献。其中大部分捐给了“盖茨夫妇基金会”而不是自己的基金会，因为他觉得自己的好友比尔·盖茨做慈善比自己更聪明。

在巴菲特看来，人都是依附于家庭的。巴菲特的妻子苏珊是奥马哈一个心理学教授的女儿，她与巴菲特的姐姐曾经是大学的室友，巴菲特第一眼见到她便爱上了她。当时苏珊正跟其他的男生交往，聪明的巴菲特通过曲线救国的方式，首先与未来的岳父搞好关系，又拜托苏珊的姐姐在旁边帮忙说好话，再加上巴菲特特有的幽默感和责任心，苏珊终于在不久后跟这个并不帅气的犹太人走到了一起。

巴菲特十分爱自己的娇妻。每一次她从他的书房前走过，巴菲特总是会“心里一亮”。出身书香门第的苏珊对于资本市场的赢利并不看重，而渴望成为一名歌手。在子女长大之前，她没有机会实现自己的梦想。等到孩子们成人之后，巴菲特支持她的想法，并不断鼓励她重新拾起自己的梦想。他告诉她如果退缩，她自己会后悔一辈子的。在巴菲特的鼓励下，已经结婚23年的苏珊终于开始登上舞台。巴菲特也经常去参加她的演出，并盛赞自己妻子的歌喉让他“停止了呼吸”。



巴菲特曾经不止一次地向苏珊允诺自己会成为一个富有的人，会给苏珊幸福的生活。那时，巴菲特的事业刚刚起步，他们的生活并不宽裕。

因为巴菲特特殊的工作，巴菲特在家里享有特殊待遇：他可以一整天呆在自己的书房里而不过问其他的事情。然而，巴菲特享有的这些特权并不代表他就是家中的国王。在巴菲特的家庭观念中，他从来没有把自己当成是家里的重要人物——巴菲特并不觉得自己的事业比家里其他人的活动来得更伟大。

巴菲特对于妻子的兴趣和钟爱的事业只有两个字：支持。巴菲特喜欢在普通的快餐厅吃饭，而苏珊则喜欢去一些艺术家咖啡屋。巴菲特在这方面倒从未吝啬，他经常陪同妻子一起去艺术家咖啡屋。

苏珊还十分热衷于公益事业。她在1969年左右积极参加堕胎合法化的活动，这时候，刚从股市中隐退的巴菲特更是热心地支持苏珊的活动。后来苏珊想把慈善事业的范围扩大，打算建立一个慈善基金。精通理财的巴菲特当然不放过支持妻子事业的机会，他们建立起了自己的私人信托基金，每年向数十名黑人学生提供奖学金。在妻子死后，巴菲特为了纪念亡妻，又把基金会的名称改为“苏珊·汤普森·巴菲特基金会”。

晚年的苏珊为了追求自己的事业而与巴菲特分居了很长时间，但是他们仍然亲密，他们像其他的夫妇一样外出旅游、安享晚年。在巴菲特的家庭观念中，是人依附于家庭而不是家庭依附于某一个人。不管一个人在事业上多么成功，在家里的时候也只是家庭的普通成员。因此，即使巴菲特在外面有再多的财富，他也要回家陪自己的子女复习功课，为自己爱人的事业摇旗呐喊。



更喜欢简单一点

有人说，巴菲特是有史以来最伟大的投资家。他依靠股票、外汇市场的投资，成为世界上数一数二的富翁，他倡导的价值投资理论风靡世界。

盖茨对巴菲特的总结是：生活上，简单随意；工作上，执著如一；投资上，坚持原则；做人上，保持低调。

◎ 简单行事

巴菲特是投资大师，但在IT业最风光的时候，他却没有持有一家IT公司的股票，原因很简单：技术上的事，他的确懂得不多，而对自己搞不懂的事，他一般都敬而远之。好在巴菲特不是生活在聚光灯下的人，他一直生活的城市奥马哈也不是时尚之都，所以媒体的嘲笑不会对他产生影响。好在巴菲特的理论被越来越多的投资者认同，而排行榜的数据也够争气，反倒让媒体感到自身无知。

事实上，巴菲特的财富和名气都是他一步步挣来的。他的父亲虽然是国会议员，但父亲死后并没有给巴菲特留一分钱。老巴菲特不是不爱他，而是觉得他有足够的能力成为富翁。在这一点上，巴菲特本人倒是从不谦虚。他在20岁左右的时候，就不止一次地向身边的人谈到自己会在30岁时成为百万富翁。虽然他没有从父亲那里得到他投资所需要的钱，但他有能力从其他人那里得到。比如，在他成立首家公司的时候，他最大的股东是他的姑妈和姑父，在他们眼里，巴菲特是个值得信赖的人。当然，他们的信赖在多年以后都得到了超过千倍的回报。

巴菲特是力主简单行事、保持头脑清醒的典范——或许他就是这方面的天才。崇尚理性和坚持，根据常理判断事物是他的指路明灯。比如，他



看中可口可乐的理由有很多，但最主要的一条就是全世界的人都会口渴，而历史经验证明，人们一旦喝上了它，就会欲罢不能。

他喜欢用简单的语言来分析复杂的事物。对于自己的工作，也就是大家所说的投资行为，他用几个字来形容：“分派资金。”当然，他还是要用一句话来解释这几个字：“我的工作就是要与什么人一起，以什么样的价格，投资什么样的企业。”和大家常提到的“分散风险”、“不把鸡蛋放在一个篮子里”不一样，巴菲特喜欢把鸡蛋放在同一个篮子里，当然那只篮子必须是他所熟悉的。他喜欢下大注。他的投资行为有点像种树，他有的是耐心等待着一大片树开花结果。

和当代另一位投资大师比德·林奇喜欢在华尔街和形形色色的客户打交道相比，巴菲特的日子显得太寂静。他一生都住在美国中部的一个不太著名的城市——奥马哈，那是一个以牛排和玉米、和平与安静构筑的城市。但即使在这里，巴菲特也不愿走进公众的视野，而是把大部分时间用在思考和阅读上。

巴菲特总爱说：“我们喜欢以合理的价格收购一流的企业。”虽然巴菲特一生收购了很多企业，但都是在双方自愿互利的前提下进行收购的，他的原则是不威胁人，决不参与有敌意的收购。

他把投资看成是打篮球时的投篮，而且是篮下单手跳投，打板入篮。他把钱投入到他认为靠得住的地方，然后就捂在手里，经过熊市和牛市。“我要把它们捂在手里。”巴菲特的话听起来轻描淡写。

◎ 简单的生活

从外表上看，巴菲特就像一个心不在焉的教授：蓬乱的头发，浓浓的眉毛，起皱的衣服，说起话来很认真，又充满幽默。虽然早已积累了亿万财富，但对物质本身却不太看重。他说：“我对物质方面的要求不太强烈，我喜欢过简单的生活。”在巴菲特看来，简单的生活包括：不注重外表，不需要每天把头发梳理得很整齐，不穿熨烫得很整齐的衣服。如果需



要打领带的话，也不一定非得和西装配套。

巴菲特似乎不受任何诱惑的影响，他在饮食方面也不太讲究。他不抽烟，也不喝酒，除了他特别钟爱的廉价的樱桃可乐外，很少再喝其他的饮料。他不常参加社交聚会，也极力回避上高档饭店，平日就在奥马哈一家普通的牛排屋就餐。他的饮食习惯是这样的：要一瓶樱桃可乐开开胃，然后用牛排和汉堡包充饥，根本不在乎人们害怕的胆固醇，而身体又出奇的健康。

他的一条人生哲理是：与其事后设法摆脱困境，不如事先避开困境。他喜欢把事情搞得简单些，是因为不想让太多的生活琐事分他的心，使自己能集中精力来思考问题。如果能住得离办公室近些，何乐而不为？如果牛排店里的汉堡包和牛排能满足食欲，何必到其他店里找饭吃？

他的另一条人生哲理是：事情要亲自去做。一次，他开车去参加本公司的一个年会，开完会后，他刚想坐进自己的汽车，一位女股东手里拿着一叠文件向他走来，希望他能看看这份文件。他回答说会看的。接着，她又问他是否需要把这份文件寄给他。“不必了，你现在就可以交给我，我回办公室就可以读了。”他收下这些文件，钻进车里，回办公室读文件去了。

不崇尚奢华生活的巴菲特，情绪上十分平和，好像没什么事能让他大喜大悲，也没什么事能让他生气。他对事情均能理性对待，他觉得可行的事，回答通常是：“对，应该。”对他不喜欢的事，回答是：“我们不需要做那种事情。”

◎ 简单的快乐

他的精力大都花在了对事物的潜心研究上，而且会以积极和诙谐的方式作出回答。他常常开一些贬低自己的玩笑，比如说：“瞧，你们的董事长又犯了一个错误。”有时候，他会传播一些类似的故事，比如说，他研究饮料工业长达50年，最后发现该工业的两大竞争对手——可口可乐和百事可



乐都干得不错。

潜心研究离不开阅读，而巴菲特的阅读量之大得惊人。在报纸方面，他常年订阅《华尔街日报》、《价值线》、《穆迪氏指数》等报；在商业杂志方面，他是《财富》、《福布斯》、《商业周刊》、《幸福》等传统杂志的老读者，行业刊物能找到的他也读，当然他更重视企业的年报。而在书籍上，他的阅读面就更广。他把罗素视为精神导师，罗素的全套著作他都买齐，用心研读，经典经济学家凯恩斯的作品也是他喜爱的阅读对象。大量阅读的结果是，对投资、对生活，他都形成了自己的风格。

巴菲特喜欢和周围的人开一些无伤大雅的玩笑来增添生活中的乐趣。有一次，他和唯一的女儿签了一个“君子协定”。当时他的女儿结婚不久，巴菲特告诉女儿，她可以在30天之内疯狂购物，而不必担心买单的问题，因为钱由老爸来出。但他们的约定有个附加条件，她必须保证第二年的体重不再增加。他的女儿最后依靠技术性手段赢得了这笔交易，因为在他们的约定中，有一条是这样的，如果她怀孕的话，那么这个附加条件就可以作废。表面上是女儿赢了，可巴菲特更高兴，因为他得了个外孙，使他在工作之余，生活得更充实。

在谈到投资时，巴菲特常常妙语连珠。对于热闹的华尔街，他这样说：“华尔街是唯一的一个人人们乘着劳斯莱斯汽车向那些乘地铁的人讨教的地方。”而对于商学院这类教人们如何赚钱的组织，巴菲特的评价也高不到哪儿去：“商学院更喜欢复杂的行为而不是简单的行为，而简单的行为更有效。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

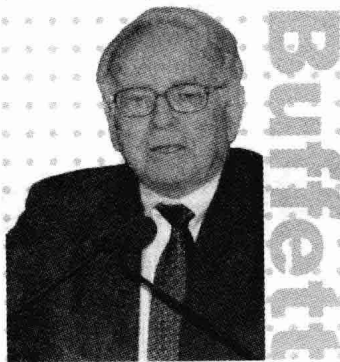


Buffett

下篇



巴菲特投资真经



第五章

巴菲特投资真经——投资策略

在每一个努力进取的领域中，一流的、可行的法则都是成功不可或缺的一部分，这种法则在金融投机领域的重要性绝不亚于其在马拉松比赛、网球锦标赛、象棋比赛或公司收购中的重要性。这一共同的特性存在于下述事实中：成功或胜利既涉及技术方面也涉及策略方面的考虑。当代众多的投资者在其交易或进取的技术方面可以说是不分上下的，而区别那些赢家和未能成为赢家的人的主要依据是看其是否一贯地、有约束地运用着一流的和可行的策略。巴菲特在长期的投资实践中，对现代证券投资理论的研究，对证券市场信息的采集分析，对投资者行为和心理素质要求的认识，对投资品种的选择和投资时机的把握都另辟蹊径。巴菲特在证券市场的投资实践中对证券投资理论演变的关注以及对这些理论致命弱点研究的基础上，找到了获取高收益率的投资方法，同时，也形成了自己独特的证券投资策略。



巴菲特的投资

要说巴菲特的各种投资，就不得不说他的投资历史。从他的投资历史中，我们可以看出一些“股神”的端倪。

1941年，11岁的巴菲特开始钻研他父亲的股票经纪业务。当年他第一次买入他人生中的第一只股票——城市服务优先股，买入3股，成交价为每股38美元。买后便跌了，但他坚持不卖。当股价涨至40美元时，他卖掉了它们。

1949年，他转学到内布拉斯加州大学。大学毕业后，佩恩先生提供给他一份工作，但他拒绝了。他的储蓄这时已达到9800美元。

1950年，他申请到哈佛商学院学习，但被拒绝。他最终在哥伦比亚大学注册，并师从于两位著名的证券分析家本杰明·格雷厄姆教授和大卫·多德教授。

巴菲特毕业后回家，买下了Texaco加油站作为一个副业投资，同时，他开始做股票经纪人。在此期间，巴菲特也学习了戴尔·卡耐基的公共演讲课程。他所学到的东西让他感到更加自信，并足以应付在内布拉斯加州大学一个夜校讲授《投资原理》。

1954年，本杰明·格雷厄姆给巴菲特打电话，提出在他的合伙公司给巴菲特提供一份工作。最初时的年薪是12000美元。1956年，格雷厄姆退休，他的合伙公司垮台。

自离开大学6年来，巴菲特的个人储蓄从9800美元增至14万美元。同年5月，巴菲特创立了巴菲特协会。7个家庭成员和朋友总计投入10.5万美元，巴菲特自己投资仅100美元。年底前，他创立了另外两个合伙企业。

1957年，他又创立了两个合伙企业，他当时在他们家管理着5个投资合伙



公司。

1961年，由于合伙企业已值数百万美元，巴菲特将他的第一个100万美元投资在一个风车制造公司。

1963年，他分三次卖掉了他在Dempster的投资。那个几乎不值钱的公司已被巴菲特打造成了一个股票组合，在他投资时仅值200万美元。

1964年，由于欺诈丑闻，美国快递公司股份跌至35美元。当全世界都在抛售该股票时，巴菲特开始买进该股票。

1980年，他用1.2亿美元，以每股10.96美元的单价，买进可口可乐7%的股份。到1985年，可口可乐改变了经营策略，开始抽回资金，投入饮料生产。此时，其股票单价已涨至51.5美元，翻了5倍。至于赚了多少钱，其数目可以让全世界的投资家咋舌。

1992年，巴菲特以74美元一股的价格购下435万股美国高技术国防工业公司——通用动力公司的股票。到年底，股价上升到113元，巴菲特在半年前拥有的32200万美元的股票已值49100万美元了。

从1965年~1994年，巴菲特的股票平均每年增值26.77%，高出道·琼斯指数近17个百分点。也就是说，如果谁在1965年投资巴菲特的公司10000美元的话，到1994年，他就可得到1130万美元的回报。换句话说，谁要是在30年前选择了巴菲特，谁就坐上了发财的火箭。

2000年3月11日，巴菲特在伯克希尔公司的网站上公开了当年的年度信件。数字显示，巴菲特任主席的投资基金集团伯克希尔公司，1999年纯收益下降了45%，从28.3亿美元下降到15.57亿美元。伯克希尔公司的A股价格比上一年下跌20%，是20世纪90年代唯一的一次下跌。同时，伯克希尔的账面利润只增长了0.5%，远远低于同期标准普尔21的增长，是1980年以来的首次回落。

2008年年底，继50亿美元投资高盛后，巴菲特又相继宣布入股充电电池制造商比亚迪、美国通用电气，而其持有大量股份的富国银行更是宣布将以总价151亿美元的价格收购美联银行。



对于巴菲特出手高盛，罗杰斯明确地说：“巴菲特确实进行了一笔非常划算的交易，如果我们其他人也能以这样的条件和价格成交，也可以说是笔好买卖，因为这些资产总有一天会反弹。”

有人认为，巴菲特想买高盛不是一年两年，而是很长时间了，这次是个千载难逢的机会。巴菲特在2002年的年终股东报告中，明确地表示了对金融衍生产品的担心，他认为这些产品“是大规模杀伤武器，其中的危险从短期来说是潜伏的，从长期来说是致命的。”而他的担心和预见在5年多后被证明了。所以，他在很早的时候就开始在自己的再保险企业中退出衍生品市场。在股票市场的火热时期，他持有超过300亿美元的现金，因为他觉得股票市场严重超值，没有“便宜公司”可以购买。如今，他在这样流通性严重紧缩的环境下，手中有现金，开始以长期的眼光，看到有些有价值的公司已经可以便宜购买了。

巴菲特曾表示，他一直牢记着格雷厄姆教导的安全边际准则，也就是在估算的内在价值超过其市场价格的差额具有较高的安全系数时，才能购买该公司的股票。

从以上的投资实例中可以发现，巴菲特出手不是看整个市场见底不见底，而是关注他想要的好东西。他关注企业本身，现在这些企业的价格已经到了他满意的价格。就像他本来就想去超市买几样东西，正好赶上商场大减价，他觉得价格合适就买了，但是否继续降价他并不介意。

据报道，受承诺以约260亿美元的价格收购全美第二大铁路运营商北柏林顿公司以及调低对投资回报预期的影响，股神巴菲特去年的投资业绩与标普500指数相比创下了10年以来的最差表现。

据悉，去年全年中，巴菲特旗下伯克希尔·哈撒韦公司的股价在纽交所交易中仅上扬2.7%，低于同期标普500指数23%的涨幅，创下自1999年以来的最差表现。当时公司的股价暴跌20%，而标普500指数则上涨了20%。

而在过去的22年当中，有多达15年的时间，伯克希尔·哈撒韦的股价表现好于标普500指数。值得注意的是，即使按照巴菲特最偏爱的衡量标

准——每股账面价值计算，其投资业绩也较标普500指数有所下滑。

那么，到底是什么原因导致巴菲特创下10年以来的最差业绩呢？

巴菲特作为一名坚定的价值投资者，跑不赢强劲上涨的大盘很正常，这就像一名长跑运动员和一名短跑运动员同场比拼一样。美股在大幅反弹之际，多数投资者更倾向于选择短线弹性更大的股票，而巴菲特则并不着眼于押注短线反弹，这从其收购铁路运营商就可见一斑。

值得一提的是，当股市大幅上扬时，巴菲特因投资风格偏向于中长期，可能会跑不赢大盘。但当股市大幅震荡时，巴菲特将因其持有大量低价蓝筹股和防御性股票，优势尽显。从长期来看，他将获得比市场更稳健的回报。





发展你自己的投资哲学

人必须在自己和他人的经验教训中获得哲学感悟。哲学与历史相伴，一切历史都是当代史，而一切现实的事物也都将成为历史。因此，从时间的概念来看，哲学之所以产生，并不是空穴来风，而是由历史为其奠定所有的积淀和反应。哲学并不是某个专业的学问，而是一种对人生理解的升华，是从实践到理论再返回实践的否定之否定的辩证发展过程。从所有的质变中我们可以发现，只有当时间的积累和实践的积累都足够丰满时，才会有哲学产生的土壤，而成长为理论巨树的可能却是必须具备彻底反思精神的人的思维的出现。

每个人都有自己的一套人生哲学。我们自己明白什么是对的，什么是错的；什么是有效的，什么是无效的，这将指导我们通过选择来完成决策和行动。大多数人会不知不觉地接受其他人的哲学，同时也有一些人自觉地选择接受或修改其他人的哲学，只有极少数人会发展自己的理念，这在投资世界也是相同的。

要想发展自己的投资理念，首先就要明白什么是投资理念。投资理念属于战略性和方向性的范畴，因此，从一定意义上讲，其重要性应该排在投资计划、投资技术分析、投资决策和执行投资操作之前。

正确的理念能够使投资者获得长期的、可持续的盈利，并使投资风险控制到最佳状态。反之，错误的理念将导致短期的盈利，且最终将导致长期的亏损，在风险的控制方面也达不到理想状态。我们应该明白，在理念问题上，最重要的问题在于错误的投资理念，这将导致投资者产生错觉，并最终使投资者形成难以改变的坏的投资习惯。

简单地说，理念除了有正确与错误之分，还有层次上的不同。也就是



说，在同样是正确的理念方面，也还存在着很多不同的层次。这些层次与投资者的资金大小、经验的丰富程度、学习的能力、掌握专业知识的多寡、专业精神状况等有关。每个投资者都希望自己的投资理念是正确的，并且随着时间的推移，使自己的理念从较为低级的程度向更高层次跃进和发展。理查德·德里豪斯说：“有一个核心理念是一个长期成功的基本交易要素。”没有核心哲学，你就不能在真正困难的时候坚定自己的立场或坚持遵守自己的交易计划。你必须深刻理解和坚定地相信并完全忠实于自己的交易哲学。要明白，哲学不能从一个人的身体交易到另一个人的身体，你只能使用自己的时间和精力来获取它。

从投资界来看，没有大萧条，便没有格雷厄姆的安全边际；没有战后美国各个行业的崛起，费雪的股票成长理论也就无用武之地。巴菲特的长期价值投资产生于美国消费升级阶段对人性偏好的观察，反思只有建立在实践的长久积累和巨大挫折的基础上才会有作用，尤其是人们从挫折中学到的要比从成功中领悟的多得多。

尼克松说：“伟大的哲学从来都不是没有失败的哲学，而是无所畏惧的哲学。”穆罕默德说：“既然山不动，那么就让我们动吧。”人不能屈从于现实，股市作为客体，与其寄希望于它掀起牛市的风暴救赎乞求者，不如改变自己的行动和思考问题的方法。

巴菲特认为，股票的本质就是企业的股权凭证，购买股票就是购买企业的一部分，这是股票存在和交易的哲学基础。也许有人会笑，将公司交给这样的弱智可真算是倒霉了，连大学一年级的学生都知道这一点。

有这样一个弱智小孩的故事：十里八村都知道有一个小傻孩，大人们扔给他五分和一角的硬币让他捡，孩子总捡那五分的。于是人们都来试验，感叹这孩子真是弱智。有一个人实在忍不住，问他为什么只捡五分的，孩子说，我要是捡一角的，下次谁还扔钱给我呀。可见，这并不是炫耀自己的弱智，而是觉得弱智在现实中的稀缺。可以说，众多参与股市的聪明的交易者正是丧失了对股票基本原理的把握而迷失在消息、图表和频



繁交易上。这也是为什么用我们的智慧无法找到投资股票的真正秘诀的原因，因为南辕北辙。要记住，任何事情，无论其建筑是多么巍峨高耸，只要背离了基本的哲学基础，就有误入歧途的危险。

人们常常质疑在股市中究竟能不能赚到钱。几年的熊市和几千亿的市值损失已经是铁证如山了，这种彻底否定的态度由于并不符合市场经济规律而显露出巨大的潜在商机。其实，从股票的本质意义上将视角稍转，会发现在全球前100名首富中，有90%以上都是因股票升值才有了亿万身价。没有股票的成长，我们也许就看不到这么多的成功故事。很多人会说，错了，除了巴菲特是真正靠投资股票赚钱，其他人都是因经营企业才发达的。那么，难道投资股票就不是投资企业吗？

巴菲特说：“我不是投资股票，而是投资商业。”悟到这一点，或许得用十年，而悟透这一点，还要经历很多波折。简洁的投资哲学背后是浩瀚的商业历史，因此，从基本原理上来说，投资股票就是分享企业成长壮大带来的收益，是完全可以赚到钱的。这是被无数仁人志士和先锋模范所证实了的，也是由股票的本质特性所决定的。

目前在股票投资哲学上出现两种谬误，都是由于违背或曲解其基本原理造成的。一种是将股票投资打造成高高在上的神话，还有一种就是将股票投资庸俗化，例如“炒股就这几招、黑马集中营、跟庄秘籍”等，电视报纸整天鼓噪，甚至直接堕落到求签问卦、寻找大师的地步。

其实，股票投资是一个人人都可涉足的领域，只要遵循其基本原理，只要关注日常生活，每个普通人人都可以通过投资股票分享经济发展带来的成果。股票投资的哲学既不居庙堂之高，又不处江湖之远，它从来都不是某些人和某一阶层的专利和特权，更不是神仙大师拯救信徒于苦海的秘籍。它是一个与企业共同发展、相互支持的哲学，它就源于身边的生活常识。每个人都有权探索真理，每个人都敢于质疑权威，每个人都能够争取财务自由，每个人都完全有能力决定自己的命运。这就是投资股票的哲学观。

思考和完善自己的投资理念，享受投资的波折起伏，坚持自己的信念，也许有一天你会发现，成功原来并不遥远。



明确你的投资目标

很多人没有明确的投资目标，也觉得没必要——钱赚得越多越好，还要什么目标。那么，真的是预期收益越多越好吗？顶尖的私募基金高手在跟客户签订协议时首先就要明确投资目标，目标要求得太高，他是不会接受的，因为成熟的私募基金都是要根据投资目标设计出一套投资系统。专业投资高手尚且如此，何况小散户。没有目标的结果往往是，看到别人赚了钱，就预期自己能赚得更多，为了博得高收益而承担了高风险，结果损失惨重。或者是当投资一只股票亏损时，舍不得止损，最后越套越深。事实上，如果有一个合理的目标，就可以早早止损，也一样能实现整个投资计划的收益目标。没有目标的人想赢怕输的心理特别严重，而强烈地追求每一次操作都正确的心理倾向是投资者的大忌。

许多研究发现，投资目的也会影响投资决策。在日常生活中，投资决策往往发生于各种情境，因而投资不仅仅是单纯的投资行为，很多人会为了达成特定的个人目标而进行投资决策。

巴菲特可以称得上是世界级的投资大师，但巴菲特给人们的建议并不是一套高深理论和精密技术。他认为，深奥的市场与金融知识并不重要，甚至是不必要。事实上，对于市场的有效性理论、现代投资组合理论、期权价格理论、现存市场理论，一无所知倒更好。他的投资目标之第一条要诀是不要亏钱，第二条要诀是别忘了第一条。

投资之路是一场马拉松式的漫漫长跑，投资长跑成败的关键取决于我们对自己投资行为意义的了解，弄明白自己选择投资的真正目标。为投资寻找确定目标，知道自己到底在做什么和为什么这么做，这样的投资才是理性的，才能经得起市场风云变幻的考验而立于不败之地。



一个明智慎重的投资目标,将使你在市场的动荡波动、上下浮沉中,获得足够强大的信念支撑,让你在最悲哀的市场环境中也能透过市场上空的重重阴霾,看到投资未来的美好前景,助你在投资路上继续稳步前行。

以投资基金为例。投资基金是为了科学地规划理财,除了获得保值增值,还包括通过持有基金保持家庭部分资产的流动性以应对不时之需,为某一种长期目标(如买房、养老、子女教育等)强制定期投资以获取长期的持续回报以及出于分散风险的目的合理配置家庭资产、优化投资组合等。

没有明确、坚定的投资目标,在市场的暴跌面前就很容易痛苦不堪。而如果一开始就思虑周全,比如说把投资基金当成是家庭资产的组合配置,或者是为了长期的理财目标而涉足基金,同时还认真考虑自身的风险承受能力,那么面对市场的严重下挫,纵然同样会有不安,但却绝不至于因恐慌无措而轻易放弃。

其实,证券市场是难以预测的,如果希望通过预测市场的未来走势来高抛低吸,注定是会失败的。对于基金投资也是同样的道理,我们不能指望通过精准的市场判断来获得完美的买点,也不能指望通过一次投资来获得一劳永逸的投资收益。从这个角度来说,在明确了自己的投资目标和所选的基金产品类型之后,任何时点开始基金投资,都是合适的。

凡事预则立,不预则废,这话在理财上依然适用。这里说的理财目标不是挣百分之几或是翻几番这种数字上的目标,而是人生规划的目标。最常见的有如下几个,买车、买房、子女教育、医疗、养老等。这些都要提早规划,尽早打理,才可以应对从容。

但是,设立理财目标有一些要注意的地方:

首先,理财目标的设立要有一个先后的顺序。也许大家都希望可以一下子实现所有的目标,但从实际操作来看,除了目标设定非常合理的人或者财务状况非常好的人可以采用目标并进法来进行规划,大部分人最终都会采用目标顺序法。如果所有的目标都是刚性的,没有优先的话,可能哪一个都无法真正达到预期。所以,对于理财目标,要排列出先后顺序,这



不是说哪一个不重要，而是说在不能全部满足的时候应优先满足哪几个。通常来说，最好优先满足一些可预见和可控的，对于相对久远的，基本满足就好。

其次是对未来有一个合理的预期。有一些预期理财师会给予相应的预期，比如通胀率，各种产品的合理收益率等。但诸如收入增长率，根据家族情况和生活习惯对寿命及身体状况的合理预期也是实现理财目标的前提。

最后是理财目标实现的弹性如何，包括时间弹性和目标弹性。时间弹性就是目标实现的时间是不是不可改变的，比如买车买房在预计的时间没有达到要求可以缓几年，但孩子上学的时间弹性就差，因为到时是一定要交学费的。目标弹性也就是目标有没有降低的可能，这两种弹性都会影响你的理财规划。比如你一定要在孩子高中毕业后送孩子出国，这个目标就是刚性的，所以，对孩子教育基金的投资就要偏谨慎，并且对于一些收益的估计不能乐观，甚至要保守，来确保你的理财目标的实现。

守得云开见月明。一个明智慎重的投资目标，将使你在股市的动荡中，获得足够强大的信念的支撑，看到投资未来的美好前景，助你在投资路上继续稳步前行。

如果你自觉是个冲动而又爱冒风险的投资人，又往往在事后悔不当初，那么在作理财决策时，就不要忘了在大脑中明确自己的投资目标，并提醒自己要为未来负起责任，这样就容易帮助自己做出更为合适的理财决定了。



投入你的资产

通过对证券市场中的一些成功的投资者的研究发现，成功的投资者具有以下特点：有积极的人生态度，有赚钱的动机和理财能力，勇于为结果承担责任，同时还具备风险控制和耐心。而且，成功者对技术因素及市场有一个很好的理解，有能力做出无偏见的选择，有能力进行独立思考。比如，投资大师们会把他的钱投到他赖以谋生的地方，例如，沃伦·巴菲特的净资产有99%是伯克希尔的股份，乔治·索罗斯也把他的大部分资产投入了量子基金，他们的个人利益与那些将钱托付给他们的机构是完全一致的。而失败的交易者普遍具有一些特点：比如，这些交易者常常表现得非常紧张，有一种妨碍他们正确决策的特质。他们也往往有悲观主义的倾向，一旦事情趋坏时，总是责怪别人。另外，这些交易者也趋于随大流，一遇到挫折就会变得灰心丧气，极少建立一套必须遵循的规则。

有人发现，差不多所有成功的投资人都是一个孤独者。证券市场的特殊性决定成功的投资人总是要求采取与大多数人相反的立场，或者与市场中大多数人的一致观点相反。当然，为了做到买低而卖高，仅仅成为一个孤独者是不够的，还必须是一个富于创造性，具有想象力的独立思考者。

所有成功的投资人或交易者，都有一套自己的投资理念。虽然说“条条大路通罗马”，但起点却各不相同。当我们考察成功的投资者所遵循的交易和投资方法时，我们不难发现，他们的目标积累是相同的，但实现目标的道路却存有极大的差异。在实际投资中，不论投资人采用哪一种方法，只要运行良好，感觉使用方便就可以。树立起一套正确的投资理念，并真正在投资实践中加以运用，这正是成功的投资人超越常人之处。

普利策出生于匈牙利，后随家人移居到美国生活，美国南北战争期间



曾在联盟军中服役。复员后学习法律，21岁时获得律师开业许可证，开始了他独自创业的生涯。

普利策是个有抱负的年轻人，他觉得当个律师创不了大业。经过深思熟虑，他决定进军报业界。

据此，他千方百计寻找进入报业工作的立足点，以此作为他千里之行的起步点。为了从实践中摸索经验，他来到一家报社，向老板申请一份记者的工作。开始，老板对他不屑一顾，拒绝了他的请求。但普利策反复自我介绍和要求，老板不得不勉强答应留下他当记者，但有个条件，半薪试用一年后再商定去留。

普利策为了实现自己的目标，忍耐老板的剥削，全身心地投入到工作之中。他勤于采访，认真学习和了解报社的各环节工作，晚间不断地学习写作及法律知识。他写的文章和报道不但生动、真实，而且法律性强，不会引起社会的非议和抨击，又能吸引广大读者。面对普利策创造的巨大利润，老板高兴地吸收他为正式员工，第二年还提升他为编辑。普利策也开始有了点积蓄。

通过几年的打工，普利策对报社的运营情况了如指掌。于是他用自己仅有的积蓄买下一间濒临歇业的报馆，开始创办自己的报纸——《圣路易斯邮报快讯报》。后来，虽然资本严重不足，但他很快就渡过了难关。19世纪末，美国经济开始迅速发展，商业开始兴旺发达，很多企业为了加强竞争，不惜投入巨资搞宣传广告。普利策盯着这个焦点，把自己的报纸办成一份以经济信息为主的刊物，加强广告部的业务，承接多种多样的广告。就这样，他利用客户预交的广告费使自己有资金正常出版发行报纸，并且发行量越来越大。报纸发行量越多，广告也越多，他的经营进入了良性循环的轨道。即使在最初几年，他每年的利润也超过15万美元。没过几年，他就成为美国报业的巨头。

回想起来，普利策在最初没有分文，靠打工挣的半薪加上节衣缩食省下的极有限的钱，一刻不置闲地滚动起来，实在是一位做无本生意而



成功的典型。

事实上，你所碰到的几乎所有的成功商人可能都已将他们的大多数资产投入了自己的企业。因为，只有在自己的企业里，他们才知道如何更轻松地赚钱——他们喜欢吃“自己做的饭”。

投资大师们更是如此，他们把钱投到了其赖以谋生的地方。而对失败的投资者来说，其投资对他的净财产贡献甚微。实际上，他们的投资行为常常威胁到其自身的财富。他的投资以及弥补损失的资金来自于其他：企业利润、薪水、退休金或公司分红等。

总之，投资是一门艺术，你必须用艺术的眼光去看待它。你需要去学习，去实践，需要从失败中汲取教训。要知道，做任何事，都需要投资，有投资才有回报，而有投资就有风险，所以你必须善于投资，勇于投资，舍得投资。人的差别仅此而已。学一学成功的人：多一点野心，多一份魄力，你就会明白，成功，其实离自己并不远。利用好自己的资源，发挥出自己的才智，拿出一点魄力，去投资，去作为，相信自己，你一定会成功。



保住资本永远是第一位的

巴菲特常说：“最重要的事情永远是保住资本。”这是他投资策略的基石。而失败的投资者唯一的投资目的就是“赚大钱”。结果，常常连本钱都保不住。

资本安全不仅是第一制胜的投资法则，也是投资大师进入投资市场的其他所有法则的基础，更是他们整个投资策略的基石，其他一切投资法则都会不可避免地追溯到资本安全的无上法则上。只在平均利润期望值为正的前提下投资，因此他的投资风险很小，或根本没有风险。

一般来看，保住资本就是不赔钱。它被看做是一种限制性策略，会限制你的选择。但投资大师重视的是长期效益，他不会把每一笔投资都看成是离散的、个别的事件。他关注的是投资过程，而保住资本是这个过程的基础。保住资本已经内化到他的投资方法中，是他所做的每一件事的依据。

这并不意味着投资大师在考虑一笔投资时总会首先问：我怎样才能保住资本？事实上，在做出投资决策的那一刻，他甚至可能不会想到这个问题。

比如说，你在开车的时候，你想的是如何从A点到B点，而不是保命。然而，保命目标却是你开车方式的基础。例如，你总会与前面的车保持一定距离，距离多长视车速而定。在这一规则下，你可能在必要的时候急刹车，避免撞到前面的车。遵从这一原则意味着生存，但在开车的时候，你可能不会想这些东西，只是保持车距罢了。

同样，投资大师不需要去考虑保住资本。在他的投资规则下，他自然能保住资本，就像通过保持车距来避免发生车祸一样。

不管个人风格如何，投资大师的方法总是投资于巴菲特所说的“高概



率”事件，他们不会投资于其他任何东西。

如果你投资于“高概率”事件，你能盈利的可能性很大，而损失风险微不足道，有时甚至根本不存在。当保住资本内化到你的系统中时，你只会做这样的投资。这就是投资大师的秘诀。

对投资大师来说，投资不是副业，而是他的生命，因此，如果他赔了，他就失去了生命的一部分。

如果你损失了投资资本的50%，你必须将你的资金翻倍才能回到最初的起点。如果你的年平均回报率是12%，你要花6年的时间才能复原。对年平均回报率为24.7%的巴菲特来说，要花3年零2个月，而回报率为28.6%的索罗斯只需花2年零9个月。

所以，你应该明白巴菲特和索罗斯为什么会大声回答说：“是的！”他们知道，避免赔钱远比赚钱要容易。

作为一个理性的投资者，应该清楚真正的风险在哪里，然后，权衡利多利空力量的对比，理性地做出投资决策，而非凭借一厢情愿的想象去投资。

徐泰洙是韩国某消费信贷公司的总裁，掌管着数百亿韩元的流动。消费信贷事业听起来有点玄，说白了就是“放高利贷”。徐泰洙从小就显示出了与众不同的运动员潜质，也迷恋花花绿绿的杂志，不过要提起读书，他顿时没了兴趣。

他说：“我真的对读书不感兴趣。当时父亲还经营着一家园林公司，他也知道以我的成绩想进大学算是没指望了，于是就给某私立大学‘栽树’，让我进了那家私立大学的体育系读书，说白了就是花钱‘走后门’让我进了大学。但是，在进大学校门的前一天，父亲的话也给了我当头一棒，他说到大学毕业之前，我要把他‘走后门’用的钱全部还给他。”

徐父这样做的目的就是激发儿子去学习谋生的手段，既然儿子不能靠读书挣碗饭吃，那就只能另辟蹊径，父亲这样做也是为了儿子的未来着想。事实证明，徐先生的成功在很大程度上得益于徐父的严格教导。



徐先生说：“没办法，我只有边读书边挣钱才行。正当我寻思赚钱的路子时，刚好有朋友出了急事，请求我借钱给他，于是我将攒到高中时的所有钱都借给了他，并要他以后连本带利一起还。虽然朋友一个劲儿地说朋友之间还谈什么利息不利息的，但我历来信奉‘亲兄弟，明算账’。就这样，我获得了平生第一笔贷款利息。”

光凭交情就借钱给别人，有时候别说利息，就连本钱都会鸡飞蛋打。几次教训之后，徐先生再借钱给别人的时候，就要求他人留下抵押物品。那时候，大部分的“客户”都是他的同学，抵押物品都是些厚厚的专业书籍和教科书。他们实在还不了钱的时候，徐先生就将这些书卖到旧书店去，好歹能收回一些本钱。

“我在放贷并从中抽取利息的过程中，明白了一件重要的事情，那就是如何保住本钱比如何收回利息更重要，而抵押物品不能成为我保住本钱的保证。”

徐先生正式进军消费信贷行业是在从军队退役之后复学之前滞留日本的期间。当时，日本消费信贷公司的广告充斥着日本的电视，不少知名的消费信贷公司的自动交易店铺在日本地铁站附近随处可见。

走在日本街头，徐先生想：“总有一天，韩国公民对于消费信贷企业的否定性认识会有所改变，消费信贷产业一定会成为朝阳产业。”于是他下定决心对消费信贷产业的发源地——日本的消费信贷产业进行一番翔实的探究，并决定在日本小试牛刀。

他首先将眼光瞄准了在日的韩国留学生，向他们提供小额贷款。积累了部分资金后，他开始在日本的韩国人聚居地做广告，逐步扩大自己的事业。目标群由最初的留学生转为在日本就业的韩国女性，抵押品是护照。他向用护照做抵押的留学生和来日工作的女性提供50万~100万韩元(约合5万~10万日元)的贷款。

他坚持只做小额信贷生意的理由并不是因为没有能力提供大额贷款，而是他有因此连本钱都收不回来的经历。回到韩国之后，他正式大规模进



军韩国的消费信贷行业。

徐先生说：“公司越来越大，我不停地思索以创造出那些能很容易地回收本钱的消费信贷产品。”

徐先生的主力产品是无抵押、无保证、无“先利”（预先支付利息）的日利率为0.36%的小额个人消费信贷商品。小额信贷的好处之一是由于其金额小，在无抵押、无保证的情况下也可贷出；其二，回收的可能性比大额信贷要高得多，相反，利息却比大额信贷要高，万一连本钱都收不回来，他只需稍稍提升一点利息，就能将损失转嫁到其他顾客身上去。

巴菲特认为，尊重市场的表现之一就是千方百计将投资风险降到最低，只有这样才能长期战胜股市。而要做到这一点，就必须坚持以下态度：

首先，要具有强烈的投资风险意识。

股票市场风云变幻，只有尊重市场，才能更好地驾驭市场，降低投资风险，保障投资成果。用巴菲特的话说，就是要“接近零风险”。股市投资有风险，但同时认为这种风险是可以避免的。

其次，要避免急功近利的短线炒作。

股票投资风险和股票持有时间的长短是紧密相连的。在短期投资期限内获利的可能性不会比掷硬币的预测结果更好。如果你今天早上买入一只著名公司的股票，然后明天就卖出，这就是一笔非常有风险的股票交易。可是如果你今天买入这只股票，然后持股10年不动，这笔投资就是零风险。

总之，能保住本钱就是赚钱。因为投资讲的是一种趋势。假设一个市场没有做空机制，那么，理性的投资者研究趋势的目的有两个：一是在下跌趋势中空仓，规避风险。二是在上涨的趋势中投资，获取利润，这种利润绝不是建立在盲目地抄底基础上的，而是一种风险经过充分释放后的结果。在这种情况下，投资者买到的价位或许不是底部，但却是相对安全的。而对于一位成熟的投资者来说，规避风险、保住本钱永远是第一位的。



滚雪球理论

很多投资人因为市场高位投资基金亏损而懊恼，也有人在为错过上轮牛市而后悔。在投资生活中，最常听到的就是“如果我当时怎样就好了”，似乎财富只差一步就唾手可得，而风险只需及时抽身便能规避。其实，过去的事情不能再次假设，未来充满了不确定性，只有当前才是最难决策的时刻。在充满诱惑的牛市或哀鸿遍野的熊市，人们受到各种外界因素的强烈影响，难以控制自己的欲望或者克服内心的恐惧。有趣的是，在市场出现顶部或者底部的时候，正确的观点总是掌握在少数人手里。即使这些少数人是超级投资大师，在那一刻同样会被不理解。但就是这些少数人以自己内心的淡定和执著的投资理念，成为投资历史的常青树。

“股神”巴菲特于1956年向四位亲戚和三位密友集资了10.5万美元，创办巴菲特合伙公司，从此充分发挥滚雪球的游戏，令财富愈滚愈大。而其财富的起点，就是滚雪球理论。

巴菲特说，人生就像滚雪球，重要的是找到很湿的雪和很长的坡。

在全球百年难遇的金融风暴中，华尔街金融精英纷纷迎风而倒，惨不忍睹，而“股神”巴菲特却频频出招，大玩滚雪球游戏。先是抄底华尔街，再向陷入困境的通用电气伸出橄榄枝，还将投资之手伸向风暴中的幸运儿——中国。每天，全球资本的目光都在疑惑中猜测，谁将成为下一个让巴菲特滚雪球游戏的幸运儿。

在全球的金融动荡中，78岁的巴菲特头脑却仍然异常清醒，依然恪守着他屡试不爽的投资哲学：滚雪球理论。

巴菲特以47亿美元的价格收购了星牌能源集团，收购价格合每股26.50美元，这一价格远低于当年1月每股107.97美元的历史最高价。据分析，巴



菲特之所以能够闪电般收购，是因为该公司与当年受到重创的诸多大金融机构一样，依赖于低成本的短期市场融资，而这正好撞到了巴菲特的“树桩”上。

之后，华尔街五大投行中仅存的高盛，其证券的永久性优先股被巴菲特以50亿美元收购。巴菲特毫不掩饰对高盛的看好，“高盛是一家优秀的金融机构，拥有无可匹敌的全球业务、久经考验和经验丰富的管理团队、高级人才以及一流的金融资本，必将在今后的发展道路上继续保持领先的地位。”

当然，巴菲特对华尔街的兴趣绝不止于此。继抄底高盛后，巴菲特在接受媒体采访时透露，他认为AIG的一些部门将在未来一到两年内出售，他对其中几个部门很感兴趣。

在这之后，巴菲特持有大量股份的富国银行宣布将以总价151亿美元的价格收购美联银行。此前，花旗集团曾宣布其已在联邦储蓄保险公司的协助下以21.6亿美元收购美联银行的银行业务。由于花旗银行的收购计划曾得到美国政府的明确支持，因此富国银行的收购计划可能不会让股神如愿。

面对美国本土以外市场的巨大诱惑，股神也表现出浓厚的兴趣。比如，巴菲特以每股8港元的价格认购了中国著名汽车企业比亚迪股份有限公司2.25亿股，约占比亚迪本次配售后10%的股份。当前世界能源紧张，全球的汽车销售也成一大难题，开发新能源汽车成为必然趋势，因而比亚迪在国内率先推出了电动汽车。巴菲特在这个时候入股比亚迪，显然是看中了中国新能源汽车的发展前途，因为在未来的市场中，只要掌握了成熟的新能源技术，就能在竞争中掌握制高点。

时隔不久，巴菲特又以30亿美元收购了通用电气的永久性优先股。他看中的当然是通用电气公司的著名品牌。在收购当天公布的一份声明中，巴菲特表示：“通用电气公司是美国面向世界的标志性企业。数十年来，我一直是通用电气公司及其领导人的朋友和赞赏者。”

在几个月的时间里，巴菲特就像滚雪球一般，到处寻找适合投资的地方，使自己的资产不断地得到增强。

根据巴菲特的多次论述，滚雪球理论的要点归纳如下：

首先，要找到湿雪。它是财富在滚动过程中能够吸附在身边的，能够跟随增长的资金。巴菲特在投资的过程中，大量使用的就是此类的资金，如保险的浮存金，可以无息地自由支配；如零息贷款，可以适合长期投资；如长期持有伯克希尔股权的投资者，他们极低的换手率也在默默支持。这些“湿雪”是巴菲特成功的因素之一。

其次，要有很长的坡，让雪球有足够的时间滚大变强。气候变幻无常，弱小的雪球很容易在阳光风雨下削弱消亡，如何才能越滚越大呢？如果说足够的湿雪是充分条件，那么长坡就是必要条件。好的企业就是这样的通道，能够让财富在经过通道的过程中不断增值。怎样的通道才算是好呢？首先要足够长，在滚动过程中不断变换跑道是件有风险的事情，更是麻烦事。再者，跑道尽量要平稳，不要大起大落，路途太颠簸，谁也受不了。最终能挤进来的雪球不能多，否则频繁地撞车消耗，跑到终点的可能性就很小了。

最后，要有足够的耐心，等待雪球逐步滚大。也就是说，投资后，要有足够的时间等待最后的成功。



第五章

巴菲特投资真经——投资策略



复利的魔力

快速致富是每个投资者的强烈愿望，许多初入股市的投资拥有者都希望快速致富，这种心态往往欲速则不达。很多人以为致富的先决条件是拥有巨大的资金与庞大的信息网和超出常人数倍的能力，其实并非如此。只要你有足够的耐心与长远的投资计划，复利也会使你走向成功。

在投资时，除了报酬率之外，还有一项很重要的决胜因素，就是时间。许多人理财得法，并不是他们选择了获利多的高投资工具，而只是利用一些稳健的投资渠道，按部就班地来，重要的是他们比别人早了几步开始。

记得爱因斯坦曾说过：“世界上最强大的力量不是相对论，而是复利。”决定复利本利和的因素有：初始的本金，利率和时间，也就是我们经常说的货币的时间价值。今天1元人民币的价值与一年以后的价值是不一样的。或者说，只要有时间和利率的存在，1元人民币的价值就是时刻变化和发展的。

有一个古老的故事：一个爱下棋的国王棋艺高超，在他的国度没有敌手。为了找到对手，他下了一个诏书，诏书中说无论是谁，只要能胜他，国王就会答应他任何一个要求。一天，一个年轻人来到了皇宫，要求与国王下棋。经过紧张激战，年轻人终于赢了国王，国王问这个年轻人想要什么样的奖赏，年轻人说他只要一点点小小的奖赏，就是将他们下的棋盘上，在棋盘的第一个格子中放上一颗麦子，在第二个格子中放进前一个格子的一倍，每一个格子中麦子的数量都是前一个格子中的一倍，一直将棋盘每一个格子摆满。国王觉得很容易就可以满足他的要求，于是就同意了。但很快国王就发现，即使将国库所有的粮食都给他，也不够他要求的



百分之一。尽管从表面上看，他的起点十分低，从一颗麦子开始，但是经过很多次的乘积，就会迅速变成庞大的数字。

其实，真正的成功都是复利所致。从投资的角度来看，以复利计算的投资报酬效果是相当惊人的。而对于复利观念，若以一般所说的“利滚利”来说最容易明白。也就是说，把运用钱财所获取的利息或赚到的利润加入本金，继续赚取报酬。

如果一个人在20岁时以1万美元开始投资，如果可以保证每一年的复合增长率是35%，那么等到他70岁时，就可以拥有328亿美元的资产，这就是复利的效果。如果是一个人以1万美元开始计划投资，每次翻倍成功操作，那么7次后是128万美元，10次后将是1000万美元。

李嘉诚先生从16岁开始创业，直到73岁时，白手起家几十年，家产就已达到上百亿。这对于普通人来说是不可想象的，李嘉诚也因此成为世界华人的首富。但是我们仔细来算，如果我们有1万美元，每一年的复利可以达到28%，用同样的时间，就可以做到同李嘉诚一样出色。乍一看，一年28%的利润并不高，我们也许会在一两个星期的时间里获得比这高得多的收益，但事实上，成功的艰难并不在于一次两次的暴利，而是持续地保持。

巴菲特被称为美国股市的股神。一个白手起家，资产达300多亿美元的投资人，每年的投资复合收益不到30%。乔治·索罗斯被称为金融领域的投资大师中的大师，在过去的20多年中也只有大约35%的复合收益就使所有的投资人望尘莫及。并且，索罗斯是在全世界的股票市场、黄金市场、货币市场以及期货市场中不断投机，利用财务杠杆以及买空卖空中才做到的。因此，我们可以得知，成功是成年累月积累而成的，而不是一朝一夕的暴利所致。

一般常与复利相提并论的评估方式是“单利”，指的是获利不滚入本金，每次都以原有的本金计利。

举例来说，假定某投资每年有10%的获利，若以单利计算，投资100万



元，每年可赚10万元，十年可以赚100万元，多出一倍。但如果以复利计算，虽然年获利率也是10%，但每年实际赚取的“金额”却会不断增加，以刚才提到的100万元投资来说，第一年赚10万元，但第二年赚的却是110万元的10%，也就是11万元，第三年则是12.1万元，等到第十年，总投资的获得将近160万元，增长了1.6倍。这就是一般所说的“复利的魔力”。

所以，在进行投资理财时，很多时候应以复利盘算才不会与实际情况产生差距。比如，如果现在3万元可以买得到的东西，由于物价会上涨，每年平均通货膨胀率若以5%计算，5年后则必须花38289元才买得到，这也是复利造成的效果。

虽然复利公式并不难懂，但若是期数很多，算起来还是相当麻烦，有一个简单的“七十二法则”可以取巧。

所谓的“七十二法则”就是“以1%的复利来计息，经过72年以后，你的本金就会变成原来的一倍”。这个公式好用的地方在于它能以一推十，例如，利用年报酬率为5%的投资工具，经过约14.4年（ $72 \div 5$ ），本金就变成一倍；利用年报酬率为12%的投资工具，则要6年左右（ $72 \div 12$ ）才能让一块钱变成两块钱。

因此，如果今天你手中有100万元，运用了报酬15%的投资工具，你可以很快知道，经过约4.8年，你的100万元就会变成200万元。

同样的道理，如果你希望在10年内将50万元变成100万元，就该找到报酬率至少为7.2%以上的投资工具来帮助你达到目标；要想在7年后使本金加倍，投资率就应至少为10.3%才行。

虽然利用七十二法则不像查表计算那么精确，但也已经十分接近了，因此，当你手中少了一份复利表时，记住简单的七十二法则，或许能够帮你不少忙。

总之，设立一个长期可行的方案并持之以恒地去做，成功就会离我们越来越近。



永远让自己的投资“密不透风”

不让别人知道自己的投资想法是巴菲特一贯的作风。巴菲特小时候就形成的谨慎性格，对他后来的投资很有帮助。巴菲特对投资分析向来是守口如瓶，一直缄默其投资的细节，令很多人无法掌握他的真实情况，当然也引起了人们更大的好奇。巴菲特却坚持这一点从未改变，虽然也有过动摇的时候，但最终他还是守住了自己的嘴巴。

在一次午餐的时候，不时地有人来打断巴菲特与麦克的谈话，主要是政府的金融管理人员向巴菲特问候。但是，麦克和巴菲特的谈话还是在进行。接着，麦克问巴菲特：“现在的信息公开化，已经让很多秘密不是秘密了。投资还要重视保密问题吗？”

“当然，”巴菲特立即接口，“否则，你还要遭受新的损失。永远让自己的投资‘密不透风’，这是投资者必须遵守的法则。”

巴菲特说：“每当有人希望在我这里了解应该购买哪种股票的时候，我都不能够去提供帮助，我的分析和判断只会保存在我自己的内心里。永远让自己的投资‘密不透风’，是绝对必要的行为。”巴菲特甚至认为，那些总是吹嘘自己拥有战无不胜的投资策略的人是骗子，而一个真正的投资者是不会把自己的投资策略透露出去的。这应该是投资行业的独特之处。

巴菲特的姐姐谈到这点有很多的感触。她介绍说，巴菲特小时候就是“做事十分秘密”的，好比他13岁的时候出逃这件事情，事先就是“密不透风”的。在他和朋友回来之后，父母才了解到其中的情况。

巴菲特的姑姑更是了解自己的侄儿。她认为，这是巴菲特的一个良好的习惯，这个习惯有益于他的投资道路，尽管这是很“得罪人”的。



巴菲特收购伯克希尔公司之后，公司总裁察思是他最信任的伙伴。他对察思几乎全方位放权，自己手中仅仅掌握一项查阅财务报表的权利。不过，他对察思的要求只有一个，那就是不得对他在股票投资的交易上有什么想法，也就是不让察思知道他操作股票的内情。

随着巴菲特的财富快速增长，其影响力也随之增加，很多亲朋好友都希望巴菲特对他们有所照顾，包括母亲家族的很多亲人都希望能“沾”到实惠。但是，巴菲特对此意志坚定。他说：“你们可以相信我，并且来投资。但是，不可能从我这里得到有关购买股票的指点。”

在巴菲特开始创办合伙公司的时候，他就对投资的分析和判断相当守秘。他明确地在合伙人会议上宣布，所有的投资人都不允许打探投资的具体情况。这些他最亲密的伙伴们，虽然向他投资了金钱，但是一直“蒙在鼓里”。他们只能够在年终的表单上知道自己的收入情况，而具体从何处、从哪只股票上获得了利润，他们毫不知情。

巴菲特的这个守密意识似乎很早就形成了。在他研究生毕业之后，在奥马哈大学教授“投资学原理”这门课程。他以自己独有的教学风格和投资经验很快赢得了学生们的爱戴，因此与同学们的关系非常融洽。但是，他始终保持一个态度，那就是从来不会向学生们泄露有关股票的任何内部消息。很多学生在课后希望他能够突然口头“放松”，但都没有如愿。

当然，巴菲特不是神，他也有失算之时。

有一次，巴菲特的朋友汤姆来他家作客。汤姆在邮政局工作，热情豪爽，是个活跃的乐观派。在他们一起聊天的时候。汤姆无意间提到国家即将要停止一种兰鹰印花邮票的发行，这种邮票面值仅仅4美分。汤姆说这是上面的一项政策，相关的工作还没有结束，目前只是在做正式停用前的一些准备工作。由于两人当时兴高采烈，话语投机，巴菲特不由地告诉他，这中间是有投资价值的，购买下来必有升值的空间。

此事过去两天，巴菲特突然自己也想购买一些这种邮票用来升值。可是，他走了好几家邮局，发现附近的邮局已经销售一空了，他不得不到很



远的邮局才购买到，他明白是汤姆把这个消息过早地透露了出去。这件事使得巴菲特增长了很多的经验。从此，包括直系亲属在内的所有人，要想来他这里“求取真经”都是不可能的。为了以防万一，他还尽量减少与人的交往，在事业有成之后他还保持着这个习惯。巴菲特的助手曾说：“在所有写信请求会面的人当中，巴菲特约见的人数每1000人中还不足1人。”

很多想采访巴菲特的记者，大也都只有三分种的照相时间而已。巴菲特防备自己与他们详细“交流”，而巴菲特身边的工作人员都已经熟知了老板的个性，他们几乎从来不敢去向巴菲特了解下一步的投资目标，知道这是老板最大的“隐私”。

在奥马哈伯克希尔公司的总部大楼里，这里的工作人员几乎从未透露过什么消息。在伯克希尔公司更衣室的墙上甚至有这样一则警言：“你在这里所看见的东西，你在这里所说的话，当你离开这里时，请把它们留在这里。”

在现代资讯相当发达的今天，一个投资者如果不小心将自己的策略泄露出去，别人一旦掌握了这样的投资机遇，就会捷足先登，这就会给自己的投资造成影响。一般来说，具体的投资都是投资者进行综合分析判断的结果，这个结果是需要有“保密”意识的。否则，投资者可能要承受不必要的损失。这不是简单意义上的“自私”行为，而是投资者对自己必不可少的保护。巴菲特的生活中不是没有夸耀和演讲，但是他告诉你的永远是宏观的理论。

所以，投资者不要使自己的投资策略受其他人的言语所牵绊，也不要把自己的分析和判断泄露给其他投资人。



抓住时机等于成功一半

谈到机会，人们往往爱说，愚者错失机会，智者善抓机会，成功者创造机会。机会只留给准备好的人，这“准备”二字，并非说说而已。有的人长期走入赚钱的误区，一提到钱就想到开工厂、做生意，这一想法不突破，就抓不住许多在他看来是不可能的新机遇。

选择好的投资时机是巴菲特最重要的投资技巧之一。他认为，投资艺术其实就是对时机把握的艺术，选择了错误的时机就注定是失败的投资，而抓住了好的时机，就等于成功了一半。

巴菲特曾说：“投资人总想要买进太多的股票，却不愿意耐心等待一家真正值得投资的好企业。最近10年来，实在很难找得到能够同时符合我们关于价格与价值比较的标准的权益投资目标。尽管我们发现什么事都不做才是最困难的，但还是尽量避免降格以求。”他还说：“你要发现你生活与投资的优势所在。当机会来临时，你就全力以赴，孤注一掷。45年前我看到机会却没什么钱，45年后我有钱却找不到机会。”

我们都知道，巴菲特之所以能够让伯克希尔的资金成倍地大幅增长，多半要归功于他把握投资机会的能力。

实际上，没有多少投资者有耐心去等待绝佳的投资机会出现而不去轻率地做出投资决定。在具体操作中，这样的投资者少之又少，这也是股市上不赚钱的人多而赚钱的人少的原因之一。作为有史以来最成功的投资大师，巴菲特在2003年的投资中表现出了对投资时机极强的把握能力。2003年4月，巴菲特成功投资中石油的战役就是经典之战。到10月份，中石油以83%的涨幅雄踞香港股市涨幅榜第一名。巴菲特在短短的半年时间内，狂赚了2.8亿港元。



巴菲特之所以能够取得这次成功，是因为他对石油的内部和外部环境做了详尽的分析，并选择了适当的投资时机。

第一，当时中石油的股份很低，上升空间很大，是最好的购买时机。

第二，巴菲特对在中国长期投资有信心。他在出手中石油时事先就已经有了周密的部署和详尽的考察，其中包括和中石油有关人员接触及研读中石油的财务报告。

中石油主要控股锦州石化、吉林化工、三星石化等多家中国A股和H股公司。天然气与管道业务为集团重点发展的业务，并预期成为集团未来盈利增长的动力。近年来，中石油通过进行一系列收购，稳步拓展海外业务，表现出强劲的发展势头。对于习惯价值投资的巴菲特来说，自然是非常有吸引力的。

第三，巴菲特的投资思想受到了成长型投资家菲利普·费雪的极大影响。费雪在其代表作《普通的股票和不普通的利润》一书中，指出了投资时机的重要性以及如何看待和选择投资时机。他说：“选择好的时机，买入正确的股票，并长期持有，它们就会创造可观的利润。”这个观点对巴菲特产生了深远的影响。

自2003年以来，困扰全球经济发展的不确定因素很多。巴菲特正是趁市场投资者对此犹疑不定之机，实现了增持中石油的战略意图。在表面上最危险的时候“出手”，充分展示了巴菲特把握投资时机的能力。

巴菲特认为，要想把握住投资机会，投资者需要精通股票市场的系统理论。20世纪初，美国人查尔斯·道创立了有关股票市场研究的系统理论，奠定了市场分析理论的基础，被称为“道氏理论”。

道氏理论认为，可以通过分析股价变动的历史资料来预测股价的未来变动趋势，同时还认为，可以运用一组主要代表性股票来描述整个市场的运动。为此，他创造了道·琼斯30家工业股票的平均数和道·琼斯20家运输业股票的平均数。

巴菲特认为，投资者只有了解了市场和企业，掌握了系统理论和技术方法，才能把握投资的时机，才能保证投资的有效性和正确性。事实上，



他自己也正是这样不断地实践着，并获得了巨额财富。

巴菲特在回答投资者的询问时诚恳地告诉他们：“对于我们投资人来讲，任何股票都是没有好坏之分的。是否赚钱完全在于我们购买的时机，甚至可以说，那些下跌中的股票并不都是不能够投资的股票，可以说很多股票的下跌都是一些外部原因造成的。如果你掌握了在合适的时机和环境进行投资，即使股价上涨，也会带来可观的收益。”

巴菲特于1983年和1984年间，不动声色地购入价值上亿美元的华盛顿公共电力供应系统所发行的债券（WPPSS）。

在伯克希尔1984年的年报上，巴菲特透露，他买下这支债券时股东们都大吃一惊，因为在过去的几年里，这家位于华盛顿州的核电厂营建公司麻烦不断，名誉低下。

当时，WPPSS为第四期与第五期计划集资而发行的价值22亿美元的债券无法履约，伯克希尔公司的股东们对如此环境下的投资感到沉重无比，巴菲特之后解释说，我也是在这时候看准并以极低的价格购入这批债券的。尽管从信用评定上看，它们具有高风险，但我们不能凭这些来判断事情。如果我们依靠穆迪或标准普尔的评定报告来管理我们的资金，还不如就把钱直接交给他们。

这笔投资为巴菲特赚进了不少利润。后来WPPSS的各项计划都进行得相当顺利，它提供固定的免税的当期收益率，也就是每年可以带来2700万美元的投资利润。这些税后盈余，之后准时地落入了伯克希尔的账户。但是，此时如果一般企业想获得同样的赢利，付出的代价可能是巴菲特最初买下WPPSS价钱的两倍。

之后，华盛顿公共电力供应系统将伯克希尔购买的债券赎回，只留下了部分未到期的债券。巴菲特也表示，对市场的分析和调查并不难，但是，要等到最佳的投资时机对投资者来说则是一个很大的心理考验。虽说那些投资界的精英也是善于市场分析的，可是在投资时机上，他们还是难以把握住。巴菲特说，面对市场，绝对不能轻举妄动，一定要耐得住寂寞。而当最好的时机到来时，你就要及时出手。要牢记把握投资时机，既不能盲目，又要防止犹豫不决。



内在价值扩展理论

经常听到“内在价值”这一名词，它是指一家企业在其余下的生命中可以产生的现金流量的贴现值。但是，内在价值的计算并非如此简单。内在价值是估计值，而不是精确值，而且它还是在利率变化或对未来现金流的预测进行修正时必须相应改变的估计值。此外，两个人根据完全相同的一组事实进行估值，几乎总是不可避免地得出至少是略有不同的内在价值的估计值，即使对于巴菲特来说也同样如此。这正是巴菲特从不对外公布他对内在价值的估计值的一个原因。

关于内在价值的评估始终是一个模糊的问题，但以巴菲特为代表的前辈大师们还是提供了一些“定性”的评估指标，主要包括：没有公式能计算公司的真正价值，唯一的方法就是彻底地了解这家公司；应该偏爱那些产生现金而非消化现金的公司(不需一再投入大量现金却能持续产生稳定的现金流)，而目标公司就是以合理的价格买进一家容易了解的且其未来几年乃至20年的获利都很稳定的公司。

价值投资的概念是指在一家公司的市场价格相对于它的内在价值大打折扣时买入其股份，这其中提到了市场价格，也就是实质价值和内在价值。内在价值是一个非常重要的概念，它为评估投资和企业的相对吸引力提供了唯一的逻辑手段。内在价值在理论上的定义很简单：它是一家企业在其余下的寿命史中可以产生的现金的折现值。虽然内在价值的理论定义非常简单也非常明确，但是问题在于如何得知。让普通投资者失望的是，它的评估到目前为止，还没有见到一种明确的计算方法，连把价值投资运用到极致的巴菲特都没有给出，所以，说它是个模糊的概念并不为过，况且股票价格与其内在价值似乎总是变幻莫测的。



价值评估的最大困难和挑战是内在价值取决于公司未来的长期现金流,未来的现金流又取决于公司未来的业务情况,而未来是动态的、不确定的,预测时期越长,越难以准确地进行预测。正如巴菲特所说,价值评估既是艺术,又是科学。

在现实生活中,无论谁都有可能告诉你,他们能够评估企业的价值。你知道所有的股票价格在价值线上下波动不停,那些自称能够估算价值的人对他们自己的能力有过于膨胀的想法,原因在于,估值并不是那么容易的事。但是,如果你把自己的时间集中在某些行业上,你将会学到许多关于估值的方法。

在公司估值中,必须对公司的未来盈利能力进行评估。这时的投资人很容易沉醉于美好的幻想,对公司未来进行过高的估计,而这正是大多数人投资失败的根本原因。

要想确保投资盈利,必须对公司的未来进行保守地估计。预测越保守,结果越可靠,投资亏损风险越小。

由于公司未来长期现金流的数量和时间难以预测,只能进行保守地预测,而且只是在偶然的情况下,少数公司的股价才会低于对其未来现金流量的最保守估计而计算出来的最保守的内在价值。

要想准确评估一个企业的价值,你应该预测公司从现在开始的未来现金流量,再用一个适当的贴现率进行贴现,但问题在于你对未来现金流量的预测有多大把握。通常情况下,人们总是只关注于那些未来现金流量容易预测的企业。可见,价值评估的准确性取决于公司现金流量预测的准确性,而现金流量预测的准确性取决于公司经营的稳定性。因此,对于未来的保守估计,只能建立在公司稳定的长期历史经营的基础上。

巴菲特认为,衡量企业价值增值能力的最好指标是股东权益回报率。他说:“对企业经营管理业绩的最佳衡量标准是取得较高的营业用权益资本收益率,而不是每股收益的增加。我们认为,如果管理层和金融分析师们不是将最关注的焦点放在每股收益及其年度变化上的话,企业股东以及



社会公众就能更好地理解企业的经营情况。”

巴菲特还非常强调公司业务的长期稳定性。在他看来，经营盈利能力最好的企业，经常是那些现在的经营方式与5年前甚至10年前几乎完全相同的企业。企业总是不断有机会进一步改善服务、产品与技术等，这些机会自然要好好把握。但是，一家公司如果经常发生重大变化，就可能会因此经常遭受重大失误。

所以，一般的做法是，根据真实的并且经过合理调整的公司历史收益记录计算长期平均收益，以此为基础推断并分析公司未来可持续的盈利能力。在计算平均收益时，必须包括相当长的年份，因为长期、持续和重复的收益记录总是要比短暂的收益记录更能说明公司的可持续盈利能力。

巴菲特阅读最多的是企业的财务报告。“我阅读我所关注的公司年报，同时我也阅读它的竞争对手的年报，这些是我最主要的阅读材料。”巴菲特认为，分析企业会计报表是进行价值评估的基本功：“当经理们想要向你解释清楚企业的实际情况时，可以通过会计报表的规定来进行。但不幸的是，当他们想弄虚作假时，起码在一些行业，同样也能通过报表的规定来进行。如果你不能辨认出其中的差别，那么，你就不必在资产管理行业中混下去了。”

巴菲特看待上市公司信息披露的态度也与众不同：“我看待上市公司信息披露的态度，就跟我看待冰山一样，因为大部分都隐藏在水面以下。”

在估值中，对公司未来的预测牵涉到宏观经济、行业、经营、管理等众多复杂的因素，所以没有人也不可能有人能够用数学公式来精确地估计出一个公司的精确价值。

在价值评估中，一个因素的错误预测会导致另一个因素的错误预测。过多的预测带来了过多的问题，而预测变量越复杂的模型越容易出错，这样就形成了公司价值评估中的悖论：越是仔细地考虑众多的因素，预测的结果越可能出现非常严重的错误。



所以说，在价值评估中，越复杂越容易出错，越简单越容易正确。整体价值评估出错的概率与每一个价值驱动因素预测出错的概率是相关的，如果将对许多价值驱动因素的假设条件综合起来，这些假设的不确定性会互相叠加，这样可能使整体价值评估的不确定性达到危险的程度。

因为每股盈利极容易受很多因素的影响，企业管理层可以采用多种合法的会计手段来操纵盈利。因此，每股盈利通常并不一定能准确地反映出企业的价值创造能力。而账面价值的变化则相对稳定，不易受到众多因素的影响。所以，巴菲特将账面价值的变化，尤其是账面价值在长时间内的稳定增长，作为判断一家企业未来是否能够稳定经营的重要指标。

巴菲特说：“在伯克希尔公司，我们从来没有试图要从无数个其价值未经证实的企业中挑出几个幸运的胜利者，我们根本没有聪明到这种程度，对此我们很有自知之明。相反，我们试着运用伊索寓言中提出的具有2600年悠久历史的公式，寻找那些我们有合理的信心来确定有多少只小鸟在树林中以及它们何时会出现的企业。”

总之，价值评估是股票投资的核心，正确评估公司的内在价值至关重要。而价值评估又是一门很大的学问，必须具备一定的会计、财务等方面的专业技能。投资者必须加深对企业了解，不断学习，提高自己的评估能力，完善自己的价值评估体系，这样才能提高评估企业价值的准确度，为做出成功的投资决策打下坚实的基础。



注重分析师的作用

一般来讲，证券分析师是分析证券并提出建议的人员。证券分析师是证券市场中的专业分析人员，其作用在于通过其优于一般投资者的信息收集途径和专业分析能力，向市场参与者提供合理反映证券内在价值的价格信息，从而减弱证券市场的价格偏离，促进市场的有效性。

证券分析师是证券市场上代表有效定价的不容忽视的重要理性力量，其发布的信息对证券市场的价格及投资者的投资决策行为有着较大的影响力。研究指出，证券分析师所推荐的股票在其报告发布后有显著的价格运动，其中推荐卖出的股票比推荐买入的股票的价格运动更为明显。有证券分析师对我国证券市场的媒体荐股建议效果进行了实证分析，认为短线投资建议推荐的股票组合收益要高于投资基金的收益。这些研究对证券分析师的能力进行了肯定，另一方面也在某种程度上反映了分析师对市场的影响力。某些明星分析师的言论对市场价格产生强烈影响的事例并不少见，甚至带有一点“预期自我实现”的意味。因此，保持证券分析师研究的客观性、独立性与公正性，对维护市场效率，保护投资者的利益有着重大意义。

然而，在现实市场中，证券分析师的行为不可避免地受到来自外部，如公司及客户利益等和自身内部，如能力及心理等条件的约束与影响。同时，证券分析师、上市公司管理层及市场投资者三者之间在行为上存在互动关系，从而对整个市场的配置效率及价格运动产生影响。对上述因素，行为金融及相关的行为公司金融研究是一个较为合理与有效的研究途径。

所以，证券分析师行为及其市场影响主要有下面几点：



◎ 分析师的利益相关行为及其影响

证券分析师群体主要分为“买方”分析师与“卖方”分析师两大类。共同基金、养老基金及保险公司等投资机构通过投资证券获得资金增值回报。该机构的分析师为本机构的投资组合提供分析报告，因而称其为“买方”分析师。而投资银行（经纪公司）通过股票承销业务和经纪业务的佣金获得收入，其分析师往往向投资者免费提供分析报告，通过吸引投资者购买其承销的股票或通过其所属的公司进行证券交易来提高公司的收入，因此该类分析师被称为“卖方”分析师。

“买方”分析师与“卖方”分析师代表不同群体的利益，其激励机制也不同。“买方”分析师通过协助提高本机构投资组合的收益率，降低投资组合的风险，从而获得奖励。“卖方”分析师通过协助本公司提高股票承销的销售额以及股票经纪业务的成交额来获得奖励。简单地讲，“买方”分析师的激励来自于提高买入股票的质量，“卖方”分析师的激励来自于提高股票交易的数量。相比之下，“买方”分析师更有动力去分析、挖掘公司股票的基本价值，向投资组合推荐价格低估的股票，剔除价格高估的股票。而“卖方”分析师受到本公司争取投资银行业务的压力，较易出现偏向公司客户的误导性分析报告。

因此，“买方”分析师更倾向于保持分析报告的客观性和有效性。尽管在投资银行业内要求投资银行应在其内部投行业务、经纪业务与研究部门之间设置杜绝信息交往的“中国墙”，以此来保证分析师研究工作的独立性与公正性，然而在现实运作中，“卖方”分析师难以回避公司业务开展的干扰与影响，甚至会因此面临一定的职业风险。一方面，如果“卖方”分析师建议卖出某家公司的股票，有可能导致该公司中断与分析师所在投资银行的业务往来，使其遭受在企业融资或兼并等投行业务上的损失；另一方面，分析师有可能被拒绝出席该公司面向金融界的信息发布会，失去宝贵的信息渠道，更有甚者，该公司可能会以中断大额投行业务



为条件，胁迫投资银行解雇该分析师。在本公司利益和个人利益的双重压力下，“卖方”分析师更易产生偏袒客户公司的倾向，从而损害一般投资者的利益。

2001年下半年，美国安然公司的财务欺诈案最终真相大白，该公司股票价格暴跌使投资者蒙受了巨额损失。然而在2001年上半年度，大部分“卖方”分析师仍然给予安然股票“强力买进”的推荐。与此形成鲜明对比的是，同期“买方”分析师却不断对安然公司的财务状况和高企的股价提出质疑，做空安然股票的数量不断上升，最终，市场证明“买方”分析师的论断是客观正确的。

此外，研究还发现，市场投资者对于不同分析师的买入推荐的反应是不同的。投资银行分析师推荐买入的股票超额回报是2.8%，低于由与投资银行无关的分析师推荐买入的股票4.4%的超额回报。但同时，他们指出，尽管投资者对投资银行分析师的推荐有所“提防”，但对于投资银行的明星分析师，投资者倾向于采取信任的态度。

具有较高影响力的分析师的“道德风险”将对投资者的利益造成更大的损害，这也是美国证券交易委员会在和解案中对所罗门美邦的证券分析师和美林的证券分析师做出严厉处罚的原因之一。

◎ 分析师情绪性行为及其影响

证券分析师与市场投资者之间的行为影响可以是正向的，也可以是反向的。特别在市场整体处于上升趋势，投资者存在普遍看好后市的预期心理的情况下，分析师保持客观理性的心态尤为重要。行为金融的一系列研究表明，市场投资者普遍存在过度反应、自信乐观等情绪倾向，从而投资者对已形成的信念不易做出调整或调整较慢。因而在一个上升性的市场上，证券分析师应努力保持冷静、客观和理性的立场，否则分析师的乐观倾向更易导致在市场中价格正反馈机制的形成与扩散，从而在事实上起到推升市场整体价格，形成股市泡沫的作用。而证券分析师对市场和公司的



理性评价，有助于在一定程度上减弱市场的“非理性繁荣”。

此外，证券分析师与市场投资者普遍洋溢的乐观情绪，甚至将影响公司管理层对本公司经营状况的客观评价。本来，公司管理层作为内部人，相比之下对本公司的内在价值有较为客观的理解。然而，研究人员通过对20世纪末美国股市互联网公司股票IPO进行研究认为，在整个市场对互联网股票充满乐观、极力追捧、市场泡沫成分明显时，公司管理层却并不认为公司的股价高出其内在价值，公司内部人不愿卖出所持有的股票。

由此可见，尽管投资者和公司管理层能够对证券分析师施加或产生直接、间接的影响，但这种影响并不是主要的。相反，证券分析师却因为其在市场中所处的特殊地位、自身的声誉及其所处机构（投资银行或基金等）的声誉或实力，对公司管理层或市场投资者产生较大影响，并通过公司管理层或市场投资者的行为及其相互作用，进而影响市场整体的有效性。因此，保持证券分析师研究的独立性、真实性、公正性和有效性，是有利于促进证券市场运作效率和长期规范化健康发展的重要环节。

证券分析师的分析报告是市场投资者的重要信息来源，分析师被普遍认为掌握着较高质量的“私有信息”。因此，分析师的言论通过影响投资者的决策行为，最终对整体市场走势产生影响。



巴菲特的收益观点

巴菲特与大多数华尔街专家所持有的观点不尽相同——除非收益通过股息支付到他们手中，否则这些华尔街专家们并不认为自己已经取得了收益，而巴菲特在企业收益方面有着与众不同的见解。他将公司的收益分为有限制收益和无限限制收益，这是理解问题的关键。

一个公司获得利润后，它要考虑的就是如何使用这些利润。通常，利润的一部分必须用来更新主营业务的主要设备，从而产生更多的利润。巴菲特认为，这部分收益是有限制的收益。举个例子解释一下有限制收益，比如说A公司在1992年赚了100万美元，但是公司预期在1993年不得不更换总厂的一台发电机，价值40万美元，这意味着公司在1993年要拿出40万美元来更换发电机，否则公司就要停产了。这就是说，A公司100万美元收益中的40万美元是有限制的。因此，A公司在1992年赚的100美元万中，有40万美元是被限定在1993年用来购买新发电机的，剩下60万美元可以作为股息由A公司支付给股东或者用于从事新的企业风险投资。

巴菲特只对剩下的60万美元无限限制收益感兴趣。A公司的管理层用这笔钱做什么决定了A公司能否为股东资本带来价值增长。巴菲特认为，管理层应该利用这些无限限制收益为股东带来最佳价值。

他觉得企业收益中对应他的所有权所占比例的那部分应该归他所有。所以，如果一家公司每股收益5美元，巴菲特持有这家公司100股，那么按照他的观点，他就赚了500美元。同时，巴菲特还认为企业可以选择支付他500美元股息或保留这些收益进行再投资，这样，公司的潜在价值就会得到提升。巴菲特相信经过一段时间以后，公司潜在价值的增长会促使股价上涨。

管理层可以选择将无限限制收益作为股息支付给股东或选择保留这些无



限制收益，用这笔钱回购公司股票或者进行新的企业风险投资。管理层只有通过测试，确信能够做到比股东从事的投资活动更好时，公司才可以保留这些无限制收益。

迄今为止，一些分析师仍会将更高的价值分配给支付股息的企业而不是不支付股息的企业，这已经是再平常不过的事了。即使保留收益的是一个再好不过的企业，这种状况也仍然存在。对于巴菲特来说，普通股永远代表对企业潜在的所有权，企业的投资者通过选举的董事会可以指示管理层是通过股息支付利润，还是将留存收益用于企业业务进一步扩大和发展。

巴菲特认为，普通股与债券有着相似之处，其收益率是可变的，这取决于具体某一年的收益。巴菲特意识到，有些普通股票具有潜在的商业性，可以创造足够稳固和可预见的收益，使他能够预测其未来收益率。

为理解巴菲特的企业前景投资这一观点，你首先必须理解巴菲特在企业收益方面有着与众不同的见解。

巴菲特相信，如果一个企业可以利用投资者的未分配利润从事比股息收益率更有利可图的投资活动，这些分配利润就应该保留在企业中。他还认为，因为股息要缴纳个人所得税，所以如果让企业保留未分配利润的话，投资者还可以享受税收优惠。

巴菲特在作投资决策时，就非常看重公司管理层的品质。他相信，管理层支付股息，取决于投资者/所有者是否认为将资产从这个企业转移到另一个企业会更有利于自己的投资。例如，比如说A公司有一笔大生意可以赚很多钱。现在，如果管理层能够利用这笔大生意的利润更好地获利，那么让管理层继续其方针并且增加公司财富就是有意义的。可是，如果管理层将公司利润用于愚笨的投资决策而最终亏损的话，那么股东最好从公司取出利润，用于自己的投资。

在巴菲特的世界里，普通股票拥有债券的特性，可用应支付利息作为企业的净收益。巴菲特用公司的每股净收益除以他的买价，以计算出收益

率。举个例子，公司股票每股为10美元，每股净收益2美元，相当于收益率为20%。不过要明白，这种计算完全依赖于公司收益的可预见性。

在现实生活中，如果你想买入一个当地企业，你肯定想要知道它每年能赚多少钱，又能卖多少钱。用这两个数字，你就可以计算出未来投资的年收益率，也就是简单地用企业的年收益除以其要价。巴菲特就是用这种分析方法决定是买入整个公司还是公司的一部分，以作出正确的投资决策。





认识自己才能驾驭市场

不可否认，生活在现实社会中的每个人，都不是十全十美的。一个人不但要了解自己的优点，更要知道自己的缺点。同样，每个市场也都不是完美的市场。怎样去克服自身的不足，利用市场的弱点获得收益？这个问题一直以来困惑着我们。

巴菲特就这个问题颇有感触地说：“投资者需要在实践当中认清自己的不足，并积极改正这些不足。一个看得见自身缺陷的人才可能看得见市场的缺陷，同时利用市场的不足获取利润。也可以说，只有认识自己的愚蠢，才能利用市场的愚蠢。”

巴菲特在投资通用再保险公司的经历中，有过多次自我批评和检讨。通过对自己深入地剖析，巴菲特充分看到了自己的不足之处，同时，这也让他反观到市场存在的问题。

通用再保险公司的前身是挪威全球保险公司。随着在美国的业务不断扩大，最后在美国重新筹建。到1945年与科隆保险公司合并，已几乎垄断了整个美国的再保险市场。加上之后对国家再保险公司的收购，更是巩固了其在业界的霸主地位。通用再保险公司的业务是针对全世界的，它通过一个庞大的、遍及世界的子公司来为客户提供保险精算、索赔、投保、财务管理和投资管理等服务。这使之逐渐成为世界上最有影响的再保险公司。

到了20世纪90年代，美国保险业的大环境很不理想。过于公开透明的费率导致了行业的竞争激烈，一些经营多年的公司也被排挤出局。全国共130家再保险公司锐减为28家。

巴菲特认为这个时候是进军再保险领域的最佳时刻。他的目光依然是



瞄准再保险行业内最著名的企业——通用再保险公司。这是他的经验——找最有实力和最具品牌效应的企业下手。

然而，这个时候的通用再保险公司却面临一场劫难。首先，国内的分支机构科隆人寿再保险公司参与了国内的一项雇员收入再保险项目，项目实施中又出现重大失误，造成公司间接损失10亿美元，一场持久的诉讼长达数年。另外，在海外市场上，悉尼发生了前所未有的冰雹灾害、欧洲地区出现暴风雨、土耳其发生地震……这一切都使通用再保险公司的经营状况深陷泥潭。

在这个特殊时刻，巴菲特坚持收购通用，其风险之大不可预测，巴菲特自己也充分考虑到了其中的不利因素。事实证明，他所考虑的还远远不够周全。

巴菲特在1998年6月与通用再保险公司达成协议。由伯克希尔公司收购通用，合同在当年的12月21日生效。但是没有想到，这个消息的公布，导致伯克希尔公司的股票大幅下跌，连通用再保险公司的很多股东都不愿接受伯克希尔的股票，一些基金组织甚至大量抛售通用再保险公司的股票。很多人抗议巴菲特的出风头行为，不满他搞个人崇拜，股评家们更是指出巴菲特高估了通用再保险公司的价值。

这些，还不是最可怕的，更可怕的事情在1999年逐渐暴露出来。

原来，巴菲特认为，只要能够把握住通用再保险公司以后的赔偿金，就不会有大的问题，但事实不是这样。随着事态的发展，这个数字在不断扩大。伯克希尔公司虽然按照合同预留了这笔资金，可是，已经不能够解决之后带来的复杂问题。这次收购行动，通用再保险公司不但没有起死回生，而且还牵连伯克希尔的股票市值低于面值。

不过，事情还远远没有走到绝境。巴菲特分析了通用再保险公司的全面情况后，再次发挥了他在投资方面的高超技巧和能力。他不但没有退步，反而加大了投资的力度，决定全盘整合通用再保险公司，这也是他投资历史上少有的大手笔。



巴菲特通过对市场的进一步分析，感到通用再保险公司虽然在国内的发展出现了停滞，但是，其业务在海外市场还是很有影响的，并且，海外市场的空白还很大。同时，与其他再保险公司比较，通用依旧拥有着先天的优势，人们对再保险需求的潜力还在不断地增长。

因此，巴菲特没有犹豫，他将持有的伯克希尔的A股股份全部出售，还以合适的价格出售了公司18%的股份。另外，他又抛售了可口可乐和吉列公司两家的部分股份。于是，一项高达220亿美元的交易震惊了市场。

这一切，只是在很短的时间内完成的。巴菲特调整公司的资本结构，目的在于迅速实现与通用再保险公司的强强联手。

也许市场的缺陷漏洞真让巴菲特捕捉到了。在收购通用再保险公司的第一年，情况发生了很大变化。通用在汽车、飞机等方面的保险业务量达到了60亿美元。伯克希尔公司之后逐渐取代通用的地位，成为新的保险帝国。2000年6月，通用与科隆再保险公司合并，成立了新的通用科隆再保险公司，归属于伯克希尔的下属公司。

2000年年底，巴菲特在互联网上说：“收购通用再保险公司之后，公司采取剥离措施，不但投资额度提高了两倍，而且避免了各种税收负担，每一种股票都相对为公司增加了投资。”也就是说，通过对通用再保险公司的收购与合并，不仅为伯克希尔公司带来了240亿美元的追加投资，并使公司在全球的金融场所占份额越来越多。巴菲特为此花费了很长的时间，付出了巨大的努力，因而成果是可喜可见的。

巴菲特先是在自己的身上认识到对投资市场欠乏周密考虑所带来的影响，在检讨自身的同时，也利用市场的不足之处化险为夷。实际上，他在反省自己的同时，也是在接近成功。他把一种教训转换成一种经验，使自己在投资市场中更加成熟、自信。

第六章

巴菲特投资真经——投资习惯

巴菲特的投资习惯可以说涵盖了投资世界的几乎每一个方面。只要投资者学习和借鉴了这些习惯，根据自身的实际情况发展自己的投资哲学并养成自己的投资习惯，就也能成为投资市场中的胜利者。

巴菲特认为，一切专业技术的发明和应用都是为了使生活变得更加美好，因此，如果你接触到复杂的专业知识不知所措的话，马上联想到你的生活，一切就会豁然开朗。巴菲特给予我们的经验是，构建投资组合就好像是点菜或者欣赏足球队阵形，每个人都经常遇到，并不复杂。点菜你要荤素搭配，阵形要攻防兼备，投资组合的原理大致如此。



投资明星企业

巴菲特坦言，选择一个优秀的明星企业，比高超的投资技巧和丰富的信息渠道更重要，因为这是你能达到投资目标的唯一保证。

有人做过这样的比喻：买了糟糕的股票就犹如选择了一条漏水的船出航，任你的驾船技巧和本事再怎么大，早晚还是要沉的。同样，在投资中选对一只股票也是至关重要的。巴菲特的“必须投资明星企业”这一理念恰恰就是要告诉你如何选择正确的股票来赚钱，如何找到那只安全的船驶向财富的海洋。

从伯克希尔·哈撒韦公司多年来一直保持赢利的成绩上看，巴菲特在股票场所寻找的是一种方法，用以挑选出能够产生稳定现金流的资产。巴菲特之所以总能找到为他赚钱的股票，是因为他经常只收购公司的一个部分，而不是整个公司，因此不需要为此支付高额的溢价。

举例来说，某个公司在进行整体出售的时候，公司的交易对于每个人来说都是公开的，因此，公司一般按全部价格售给出价最高的买主。但是，在股票市场上的情况却不是这样：你可以在不为大众所注意，没有竞争的情况下，选择购买股票或是公司的部分股份。更为有利的是，你可以在自己选择的时间里进行操作。

当然，作为一名股票投资者，可以不必完全赞同巴菲特“挥棒击球”的方法。就像巴菲特所说的那样，你可以再等一会儿，“在距离击打中心上面两英寸的位置作出最完美的击球。”

巴菲特进一步解释说：“投资是这个世界上最伟大的活动，因为你从来不需要挥棒。你只需要站在击球线上，等投球手把股票的价格投给你——比如，美孚石油58美元！通用汽车47美元！美国钢铁39美元……而



且没有人要求你一定要击球，就是你错过了机会也不会受到惩罚。你可以用一整天的时间等待你希望得到的投球，然后，当投球手睡觉的时候，你就可以神不知鬼不觉地走过去击球。”

从某种程度上来说，巴菲特选择投资目标企业的态度如同选择结婚对象一样。他曾说过：“在伯克希尔所有的投资活动中，最让我和我的老朋友查理兴奋的事情，莫过于买入一家我们所喜爱、相信且由敬重的人管理的，具有出众的经济前景的卓越企业。而这种买入机会难得一见，但我们始终在寻找。在寻找的过程中，我们的态度与寻找终身伴侣的态度完全相同。我们需要积极的行动、高昂的兴趣和开放的思维，但并不需要急于求成。”

在发现明星企业的过程中，巴菲特认为，衡量企业的管理要比衡量它的财务业绩更难。原因很简单，人比数字要复杂得多。许多股票分析家都认为，由于对人的活动的衡量是模糊不清的，因而投资者不可能很有把握地衡量一个企业的管理价值，没有小数点就意味着没什么可衡量的。另外，巴菲特认为公司的管理价值是完全可以在公司的业绩统计中显示出来的，这其中包括销售业绩、边际利润以及资本回报业绩，除此之外的其他衡量尺度则是多余的。

那么，如何寻找超级明星企业呢？

对于投资来说，关键不是确定某个产业对社会的影响力有多大或者这个产业将会增长多少，而是要确定任何一家选定的企业的竞争优势，而且更重要的是确定这种优势的持续性，那些所提供的产品或服务具有强大的竞争优势的企业能为投资者带来满意的回报。

一个公司的主业之所以能够长期稳定，其根本原因在于其所在产业具有长期的稳定性。而那些经常甚至很快发生重大变化的产业，如高科技产业和新兴产业等，巴菲特则认为其产业本身具有内在的不稳定性，难以对其长期前景进行可靠地预测，所以巴菲特从不投资高科技等容易变化的不稳定产业。其投资原则最大的特点是持股经常达到几年甚至十几年之久。巴



菲特之所以如此大胆长期持有，是因为他坚信他投资的企业和产业在未来长
期内具有很强的稳定性。

巴菲特的产业选择经验表明，决定产业长期稳定性的产业演变对于投
资分析非常重要。产业演变将导致产业吸引力及产业平均投资回报率的重
大变化，相应企业对于产业演变战略反应是否适当将导致企业竞争优势
发生较大变化。

巴菲特认为，分析企业的竞争优势及其可持续性是关键，他一再强调
投资人应该去寻找和发现具有持续竞争优势的企业作为投资的首选目标。
巴菲特之所以强调要投资于具有持续竞争优势的企业，是因为对于长期投
资来说，股价最终取决于公司的内在价值，而具有持续竞争优势的企业
的经济命运要远远优于那些一般企业。它们能够持续创造更大的价值增值，
从而为股东带来更大的财富增值。

从企业价值增值能力的角度来看，公司竞争优势就是指一个公司向客
户提供具有某种价值的产品或服务的过程中所表现出来的超越其他竞争对
手的一种优势。依赖于这种优势，该企业能够在一定时期内保持超出所在
产业平均水平的价值增值能力。

由于优秀企业相对于普通企业具有超额价值能力且为数很少，能够以
合理的价格买到大量股票的优秀企业更是凤毛麟角，因此，与格雷厄姆投
资普通公司的短期投资和分散投资不同，巴菲特集中投资于具有高于产
业平均水平的超额盈利能力的优秀公司，并对其股票长期持有，这使他比
格雷厄姆获得了更多的投资利润。

从中我们可以发现，股票的长期投资对象，要首选那些主营业务简
单、业绩增长稳定的公司，以便在长期的持股中慢慢分享其发展成果，日
积月累，所得回报会比短线炒作更加可观。



不被市场情绪所左右

投资大师们的精神状态有个与众不同之处，那就是他们可以彻底摆脱情绪的控制。不管市场中发生了什么，他们的情绪都不会受到影响。当然，他们或许会快乐或悲伤，或恼怒或激动，但他们有能力迅速将这些情绪抛在一边，让大脑清醒起来。

如果你被个人情绪左右了，那么你在风险面前就是极为脆弱的。被情绪征服的投资者常常畏首畏尾，无休止地苦思应该怎么做。为了缓解压力，他们往往不顾赔本而以撤退收场。

巴菲特凭借他的投资方法实现了必要的情绪分离。他关注的是企业质量，唯一担心的是他的那些投资是否一直符合他的标准。如果是，他会高兴，而不管市场如何评价它们。如果他持有的一只股票不再符合他的标准，他会把它卖掉，不管市价如何。巴菲特根本不关心市场动向，难怪他经常说就算股市关闭十年他也不在乎。

历史多次表明，投资者的情绪容易被市场走势所鼓舞或冲击。当本能的从众心理使投资者被市场所控制时，即使最坚定的投资者也会突然改变，做出非理性的选择。此时理性让位于情绪，头脑让位于本能，坚定让位于易变。这种被情绪绑架的投资，会让投资者蒙受巨大的损失。

毫无疑问，市场对投资者的情绪具有强大的感染能力，情绪越强烈，波动越剧烈。据此，格雷厄姆在《聪明的投资者》中写道：“一名真正的投资者，就要注意规避风险，要坚决规避情绪波动对投资的影响。”巴菲特也许深知这一点，因此待在远离金融中心的小城市，以免受到尘世的困扰。因此，对一个聪明的投资者来说，不要时时关注市场的一举一动，不要被市场群体性的盲思所困扰，而要跳出圈外，冷静地看待群体的迷惘。



孟山度公司前CEO亨德里克·维费利说：“促使很多人成功的最大推动因素就是惧怕失败，它不是对结果的惧怕，只是对失败的惧怕。失败是每个人都不想要的，这种惧怕让我摆脱困境。”是的，人们都“惧怕失败”，尽管我们常常以为成功的人都是为了“成功的荣耀”而奋斗，但更真实、更本能的因素却是“惧怕失败”。

同样，我们也不想被非理性牢牢控制。未来的不确定性使我们恐惧，使我们产生非理性的情绪。当我们处理不确定性问题时，很有用的一点是对自己知道什么和不知道什么做一个完整的评估，这个习惯可以减少你高估或者低估自己所掌握的知識的可能性。它还可以指导你的学习。如果你不知道自己缺少什么，那你也不会知道什么样的信息可以改善你的知识结构。而且，了解自己知道什么和不知道什么，合理地尊重不确定性并关注可能性，坦然面对自己的非理性情绪而不是被非理性情绪所左右，会使我们不断地继续寻找更多的信息，质疑常规的思考模式，从而不断地提升自己的判断力。

作为一个聪明的投资者，应始终保持一颗平常心，不被市场情绪所误导，让非理性情绪锐化我们的每一次思考和行动，坚持用理性思维分析各种机会和风险，理性投资，以获取自己所能理解和把握的收益。

巴菲特认为，投资切忌受市场情绪的干扰，从而导致错误决策。要想在长期的投资中取得成功，智商并不是最重要的，比智商更重要的是情商。智商高不如情商高，这一点已经越来越受人重视。巴菲特说，他周围的许多人智商都比他高，工作时间更长、更努力，但他的特长是更理性，善于掌控情绪。他说，你必须能够控制住自己，不让情绪左右你的理智。保持理性，才能战胜不理性的市场。我们没有必要和别人比聪明，但却有必要和别人比自制力。

巴菲特的老师格雷厄姆认为，对待股票价格波动的正确态度是所有成功的股票投资的试金石。从经验来看，成功的股票投资者，往往都是那些个性稳定的人。如果你具有数学、财务、会计方面的高超能力，却无法控



制自己的情绪，你就很难从股票投资中获益。

在现实生活中，我们发现许多人读书很聪明，可是走向社会后却混得不好，往往就证明了这一点。做任何事情都是这样，股票投资当然也不例外。

从这一观点出发，巴菲特认为，决定股票投资成功的最重要因素，是投资者的性格而不是他的能力。他说，他个人认为，目前的证券分析和50年前没什么不同，他也根本没有再去学习股票投资的基本原则。投资者需要的是一种正确的思维模式，其中大部分内容都可以从格雷厄姆所写的《聪明的投资人》一中学到。现在的关键是，在学了这些东西后，要用心去思考真正下工夫就能充分了解的股票，再加上合适的性格，股票投资就会做得更好。

1970年初，面对美国股市踉踉跄跄下跌的趋势，巴菲特的内心十分平静。而当华尔街的著名股票随之而来一个接一个猛跌，股市一片混乱之际，巴菲特天生的猎人本性反而再次复苏了。

经过认真调查和筛选，巴菲特把关注的目光投向了报刊业。他果断出击，从1973年中期开始悄悄买入华盛顿邮报的股票，因为经过计算，他发现当时的股票买入价格还不到该企业内在价值的1/4，这注定是一笔获利丰厚的买卖。而这时候的其他投资者，却可能因为受到情绪波动，早就忘记了这一点。

后来，他收购的股票越来越多，使得华盛顿邮报总裁凯瑟琳·格雷厄姆坐立不安，因为她实在不知道是哪路神仙在大量收购她的股票。

1974年，当她终于得知那个神秘人物是巴菲特时，恳请巴菲特手下留情，不要再买她的股票了，因为这是她父亲传下的基业。巴菲特答应了她的要求，但交换条件是要在华盛顿邮报董事会里有一个位子。

就这样，巴菲特和她成了很好的合作伙伴。由于他的介入，使得华盛顿邮报利润大增，年平均利润增长率高达30%。

后来，除了1985年根据持股比例在股票回购中卖给公司的股份以外，

伯克希尔公司一直持有当初购入的这些股票，投资收益为22亿美元，足足上涨了220倍。

在这个案例中，巴菲特收购华盛顿邮报与其说是他目光敏锐，找到了这样一个很好的投资机会，倒不如说是他善于掌控自己的情绪，从股市狂跌中镇定自若，这才发现了一只潜力股。

如果他也像其他投资者那样不敢进入股市，总是一再地等等看，就很难以较低的价格取得10年内20倍的投资回报。

巴菲特的合作伙伴芒格，有一次在斯坦福法学院演讲时透露，很早以前，他和巴菲特在明白了拥有某种性格能够使自己取得更大的成功时，就努力去强化这种性格。由此可见，不断学习并强化训练，学会掌控自己的情绪，不被市场情绪左右，是投资制胜的法宝。



投资离不开数学问题

当沃伦·巴菲特还是一个孩童的时候，就已经对数字颇为着迷。我们已经知道他年纪轻轻就已开始进行普通股投资，但其与数字的关系之深之广，且大大超出资产负债表和损益表的范围却是鲜为人知的。当他在没有思考股市时，年轻的巴菲特总是在着手解决数学难题。

而今的巴菲特被数字包围了，而且包围他的不仅仅是股市数字。伯克希尔的保险业务是所有业务中最具数学挑战的业务，也是统计学和概率论中必讲的一课。当巴菲特没有想他的保险和证券业务时，他在思考他的最大业余爱好——桥牌。巴菲特自大学时代起就热衷于打桥牌，现在仍每周打几个小时。如果他不能与人面对面地打牌，他就会在网上与全国各地的桥牌爱好者切磋牌艺。

巴菲特认为，桥牌游戏与股市投资有许多共同点。他解释说：“它们都是有百万种推论的游戏。你有许多赖以推论的依据——已打出的和未打出的牌。所有这些推论都会告诉你概率发生的可能性，它是对智力最好的锻炼。每隔10分钟，局势都会发生变化。桥牌是关于盈亏权重的比率问题。”巴菲特说：“你每时每刻都在进行计算。”

每一个与巴菲特打过交道的人都会告诉你巴菲特具有超凡的快速计算能力。伯克希尔公司长期的股民，纽约券商克里斯·斯塔夫罗回忆起他第一次与巴菲特约见的情景时说：“我问他是否使用过计算器。”巴菲特回答说：“我从来没有用过计算器，也不知道怎样使用它。”

斯塔夫罗紧追不舍地问：“那么你如何进行繁杂的计算呢？难道你有天赋吗？”

巴菲特说：“没有，没有，我只是与数字打交道的时间太长了，我有



些数字感觉而已。”

“你能否为我示范一下？比如 99×99 得多少？”

巴菲特立刻回答：“9801。”

斯塔夫罗问巴菲特是如何知道的，巴菲特回答说他阅读了费因曼的自传。

理查德·费因曼是诺贝尔物理学奖项的得主，也是美国原子弹研究项目的成员。在他的名为《费因曼先生，你不是在开玩笑吧！》这部自传体中，他介绍了如何在脑中计算复杂数字的方法。由此我们得出结论：沃伦·巴菲特要么记录了他阅读的所有资料；要么他能在脑中做神速计算。

斯塔夫罗又追问了另一个问题：“如果一幅油画的价格在100年内从250美元涨到5000万美元，年收益率是多少？”几乎又是在同一时间，巴菲特回答道：“13%。”斯塔夫罗惊讶地问道：“你又是怎么做的呢？”

巴菲特回答说：“任何复利表都会显示出答案，而且，”他接着说，“还有另一个计算这个问题的方法，就是通过它加倍的次数来计算。”在他看来，这很简单。

如果我们说证券市场是一个无定律的世界，那么此话就过于简单了。股票的价格有很多因素在左右，所有这些价格都在不停地运动，每只股票都可能产生巨大的影响力，但又没有一只股票可以被肯定地预测。投资者的职责就是缩小范围，找出并排除那些最不了解的股票，将注意力集中在最知情的股票上。这就是对概率论的应用。

当我们对某一局面不太肯定但仍想表达看法时，我们经常在我们的言语里用上“可能是”，或者“可能”或者“不太可能”。当我们再往前走一步并试图用数字来表达综合观点时，我们就在与概率论打交道了。

比如说，一只鸟的概率有多大？零。明天太阳升起的概率有多大？由于这个事件几乎是肯定发生的，概率为1。任何事件其发生率既非肯定又非不可能时的概率为1.0到0之间。

不管投资者自己是否意识到，几乎所有的投资决策都是概率的应用。



为了成功地应用概率原理，关键的一步是要将历史数据与最近可得的数据相结合，这就是行动中的贝叶斯分析法。将数学和概率计算应用于投资决策和融入股票市场的现实当中去，其基本的思路是相同的。

毫无疑问，巴菲特的成功与其数学能力密切相关。查理承认道：“我与巴菲特工作这么多年，他这个人的优点之一是他总是自觉地从决策树的角度来思考问题，并从数学的排列与组合的角度思考问题。”多数人则不这样做。多数投资者似乎以一种先入为主的心态从多角度考虑问题。他们趋向于从不同的角度作出决策，而忽略概率的计算。

以概率的方式思考问题并非是不可能的，它要求我们以不同的态度来对待问题。况且，如果假设不以统计概率数字来表示投资分析的话，得出的结论就有带感情色彩之嫌。但是，如果能让自己从概率的角度思考问题，就能踏上获利之路，并能从自身的经验中吸取教训。与此同时，还应该继续保持对股市的研究，要相信市场一定会在某一天带来一个压倒一切的，极好的投资成功的机会。巴菲特说：“考虑到成为不可避免、必将发生的事物的代价，我和查理都意识到，我们永远都达不到漂亮的50点，甚至连闪光的20点也达不到。为了应付我们在证券投资中注定要发生的事件，我们只能多增加几分概率。”

查理说：“对这种初级数学，你必须学以致用而且日积月累地应用在生活中。尽管应用得有些不自然，但如果你不能将这种初级数学中的初级概率应用于生活中的方方面面，那么你的一生就会像一个瘸腿的人参加赛跑，永远处于不利的地位。如果拥有这种数学能力，你就会比别人拥有更大的优势。”

数学是一种工具，它可以帮助我们做事或增强我们对事物的理解，特别是在投资理财方面。只有灵活运用，才能使我们在投资中处于有利的位置。



利用市场而不是被市场利用

古典经济学理论认为，市场和经济是平衡的系统，这意味着市场和经济在其自然的状态下处于平衡状态。尽管供求关系的反向作用力或价格与数量的反向作用力是存在的，但股市与经济总是能够达到一种平衡的状态。在这个世界上，市场是有效的、机械的且理智的。

然而，我们经常会忽略这样一个事实，人们对市场或经济领域中即将发生的事物的认识是不重要的，重要的是看市场上的多数人会怎样看待市场。

巴菲特对此深有了解，他说：“我们有执掌几十亿美元的职业投资家，他们对多数市场波动感激不已。他们不是将注意力集中于企业在未来的几年将做什么，相反，许多著名的券商现在集中精力预测其他券商在未来的几天将会做什么。”

有人说，市场是一个具有无穷力量的魔鬼，愚蠢的投资者都会被它利用，并按照它的意志行事。所以，要想成为一个成功的投资人，必须改变愚昧的思维，要学会利用市场而不是被市场利用。

可以说，市场的波动是造成投资者恐慌的罪魁祸首，所以投资者应该对股票企业进行认真、深入地研究，而不是在股市中抢买抢卖，使自己受到不好的影响。要想避免市场带来的灾难，投资者就必须时刻与市场保持一定的距离，始终保持清醒的头脑来看待市场。

股票的真正价值取决于企业的经营成果，而不是市场行情的上下波动。通常情况下，普通股股票的价格与企业的基本经济价值表现直接相关。企业的经济价值如果在一天天增加，那么企业股票的价格也会随之变化。同样，企业的经济情况不好，也会在股票的价格上充分反映出来。此



外，投资者还要注意一点，在市场波动时，人们容易失去理性，投资者往往会变得更加贪婪或者恐慌，股价也在这种心理的推动下偏离实际的价值，市场会变得更加诡异莫测。因此，投资者必须要与市场保持距离，不要被它迷惑和左右。著名的投资专家索罗斯曾经在写给朋友的信中这样说：“市场这个家伙是喜怒无常的，它不会疼爱你，也不会帮助你，所以必须留心。一旦你的情绪被它掌控，那么灾难就要来了。”

精明的投资者在投资的过程中，不仅保持头脑清醒，不让自己受到市场的魔力利用，还能以足够的理性使市场来为自己服务，也就是在市场不稳定的时候，可以为自己谋利。索罗斯说，价值规律是价格最有效的决定因素，而市场波动只是在短期内决定着价格的高低。

在投资市场上，经常出现这种现象，当一只股票的价格疯狂增长时，大家都去抢购。而当一只股票的价格不断跌落的时候，大家又拼命抛售，而这恰恰为真正的投资者提供了机会。当所有的参加者都习惯某一规则的时候，游戏的规则也将发生变化，可以说，正是股票市场的自我推进作用，导致了金融市场盛衰过程的循环出现。

事实上，进入股市的人大都避免不了被股市的波动所左右，大多数的人也都经常被股市利用。而真正的投资者要使自己的情绪不受影响，在没有合适的股票能投资时，就要果断地离开市场。相反，那些整天身处市场中的投资者永远都只能是市场的奴隶，会被市场所利用，不可能成为市场的主人。

在巴菲特的投资案例中，有一个案例尤为突出：

巴菲特通过对市场的调查研究，发现美国艾伦化妆品公司的股票正处于高峰时期，但这种局面不会是长期的。主要原因在于，美国老龄人口不断增加，人口日益老龄化。巴菲特再次分析了国家人口的状况，确认了化妆品企业会衰落的这一事实。可是，这时候的艾伦公司依然得到银行业和其他企业界的大力扶持，并大力扩大规模，加大投资。股价的上扬使公司本身都没有意识到这种危机的到来，大量的投资者还是疯狂地购买他们心



中的“绩优股”，把股价继续推高。巴菲特由此判断，在未来的几年，艾伦公司的股价必将下跌，而他也在考虑怎样让自己在其中作出一篇好文章。巴菲特采取了行动——他在股价的最高峰——每股120美元的时候，向艾伦化妆品公司借了1万股股票，随后，他就在市场上卖掉了这1万股股票。两年之后，艾伦公司的股票果然一路下跌，降到每股20美元的时候，巴菲特仅仅花了20万美元就回购了1万股艾伦公司的股票。

可以看到，巴菲特的所有投资理念都是为把握住市场的转势服务的，他常常淋漓尽致地利用市场潇洒地赚钱。在证券市场上，巴菲特最擅长以卖空获利，这为他带来了很多的成功和喜悦，同时也反映了他利用市场的成熟技巧。人们通常看到的是巴菲特在市场上的冒险，却难以看出他在市场上的赌博都是作了充分的研究和准备的。他拥有的市场经验，也是在实践中不断形成的。纵观巴菲特的投资过程，他总能抓住市场转变的瞬间逆势操作。巴菲特从不轻易“下注”，通常只是在自己熟悉的市场中运作，但只要他投入，就有获利的机会。他能够在高风险的投机市场上设定好止损的位置，随时利用市场的变化为自己开启“保护伞”。他拥有的这些理论和法则，使他能瞬息万变的国际金融市场中获取高额利润，创造了一个个投资神话。

巴菲特在投资过程中，不仅能保持清醒的头脑不让市场的魔力利用，还能以足够的理性，使市场来为自己服务，也就是在市场不稳定的时候，他可以为自已谋利。巴菲特说，价值规律是价格最有效的决定因素，而市场波动只是在短期内决定着价格的高低。巴菲特在购买股票的时候，通常都是在市场不稳定的时期，购进股票的价格远远低于其内在价值的股票。就像巴菲特购买英国股票一样，当时市场处于低迷阶段，一只优质股票的价格突然下降40%，巴菲特经过严密分析，确定这只股票的实际价值被严重低估。他以每股50英镑的价格大量买进，而这时候却是其他投资者大量抛售的时候，但巴菲特是正确的，他随后获取了巨大的利润。

巴菲特说，他常常在市场的转折处取得成功。具体做法是，把握好量

变到质变的临界线，正确判断市场的方向，然后持续地坚持下去。正是因为他对市场独到的把握力，才使他利用市场的经验不断积累，财富也不断增加。

在长期的投资过程中，除了将目光盯住市场外，还要关注市场之外的广阔领域，善于从复杂多变的信息中寻找那些影响市场局势的因素。不仅要时常留意经济形势，而且还重视政治局势。对于国家各种重大政策的变化，凡是涉及经济的问题，都要保持高度关注。

总之，投资者们要想利用市场，就不要仅仅盯着市场，而是要尽早发现制约市场的各种因素，为自己的投资寻找合适的机遇，赚取较大的利润。



第六章

巴菲特投资真经——投资习惯



把握安全边际本质

生存是生命第一位的要求，这对金融投机商们也同样适用，只不过生存对他们而言意味着“风险控制”和“制约”而已。追逐利润固然重要，但如果与风险控制和约束这一对必要条件相比较，它也要退居其次。

很多人都知道，赚钱的秘诀并不在于冒险，而在于回避风险。

巴菲特曾在他的老师、现代证券分析创始人、人称“华尔街教父”的格雷厄姆那里学到两条投资规则：第一条：永远不要亏损；第二条：永远不要忘记第一条。

那么，如何才能做到不亏损呢？

格雷厄姆自己给出的答案是：“我大胆地将成功投资的秘诀精练成四个字的座右铭：安全边际。”作为价值投资的核心概念，如果说安全边际在整个价值投资领域中处于至高无上的地位，并不为过。它的定义非常简单而朴素，即实质价值或内在价值与价格的顺差。换一种更通俗的说法，安全边际就是价值与价格相比被低估的程度或幅度。根据定义，只有当价值被低估的时候才存在安全边际或安全边际为正。当价值与价格相当的时候，安全边际为零，而当价值被高估的时候，不存在安全边际或安全边际为负。价值投资者只对价值被低估特别是被严重低估的对象感兴趣。安全边际不能保证避免损失，但能保证获利的机会比损失的机会更多。

与内在价值一样，对安全边际的理解与应用也仍然是一个需要艺术掌握的东西。巴菲特指出：“我们的股票投资策略持续有效的前提是，我们可以以具有吸引力的价格买到有吸引力的股票。对投资人来说，买入一家优秀公司的股票时支付过高的价格，将抵消这家绩优企业未来十年所创造的价值。”这就是说，忽视安全边际，即使买入优秀企业的股票，也会因买价



过高而难以盈利。

可以说，安全边际在理念上与传统的“富贵险中求”投资观念是截然相反的。它告诉你，如果你想要谋发达，就一定不要冒风险。在每次作投资决策或投资活动中，我们一定是希望我们的风险降到最小，同时希望每次在投资活动中都能取得收益的最大化。如果想要的安全边际迟迟不来怎么办呢？那么只有两个字：等待。在我们一生的投资过程中，我们不希望也不需要每天都去做交易，很多时候我们会手持现金，耐心等待。由于市场交易群体的无理性，在不确定的时间段内，比如三至五年的周期里，总会等到一个完美的高安全边际的时刻。换句话说，市场的无效性总会带来价值低估的机会，那么这个时候就是你出手的时候。就如非洲草原的狮子，它在没有猎物的时候更多的是在草丛中慢慢等待，很有耐心地观察周围的情况，直到猎物进入伏击范围才迅速出手。如果你的投资组合里累积了很多次这样的投资后，从长期看，你一定会取得远远超出市场回报的利益。所以说，安全边际的核心就在于把握风险和收益的关系。

从防御角度说，对安全边际的掌握更多是一种生存的艺术。投资如行军打仗，首先确保不被敌人消灭掉是作战的第一要素，否则一切都将无从谈起。这一点在牛市氛围中，在泡沫化严重的市场里显得尤为重要。安全边际并不是孤立的，它是以“内在价值”为基础的。在“内在价值”的计算中，预期收益率是最有弹性的参数，预期收益率的上升和安全边际的扩大都趋向了一个结果，那就是相对低的买入价格。而就操作的层面而言，阶段性的仓位比例控制也可以视为运用安全边际的辅佐手段。

格雷厄姆和巴菲特这两个大师级的人物之所以都非常强调安全边际原则，之所以都要求一定的安全边际，其根本原因就在于，影响股票市场价格和公司经营的因素非常庞杂，而相对来说，人的预测能力是非常有限的，很容易出现预测失误。而安全边际则是对投资者自身能力的有限性，股票市场波动巨大的不确定性的一种预防和保险。有了较大的安全边际，即使我们对公司价值的评估有一定误差，市场价格在较长时间内仍低于价



值, 公司的发展受到暂时的挫折, 都不会妨碍我们投资资本的安全性以及保证我们取得最低程度的满意报酬率。这就是安全边际原则的精髓所在。

巴菲特认为, 与买入股票的价格高低相比, 该股票是否具有安全边际更重要, 他始终坚信把稳健的投资归纳为“安全边际”这一点。他介绍说, 伯克希尔公司的投资原则是, 必须对自己即将投资的股票有相当的了解, 同时股票价格和内在价值之间要有相当大的差距。在这以前, 伯克希尔公司曾经有过几次投资等级以下债券获得成功的先例, 但这些债券基本上是因为发行债券时等级并不低, 只是因为后来公司出现了问题被降低了等级。可是从20世纪80年代开始, 各种各样的垃圾债券越来越多, 伯克希尔公司对这些不具备安全边际的证券, 就变得小心翼翼了。

巴菲特不无自豪地说, 伯克希尔公司从这笔交易中一共向美国税务局缴纳了12亿美元的税金, 大约可以供应美国政府包括国防、社会保障等所有费用在内运作4小时。

巴菲特提出, 有些投资者认为, 这些垃圾债券正因为“垃圾”, 存在着发生崩盘的危险, 所以它们的经理人会更加专注于经营, 从而使得这些公司起死回生。可是巴菲特说, 无论你买入的股票价格是高是低, 如果该公司不具备安全边际, 那么随时随地都可能在与同行的激烈竞争中败下阵来, 从而给你的投资造成损失。所以, 投资者千万要小心。

很多没钱的人总认为世界是公平的, 即有了高风险才能获得高收益, 那些有钱人都是冒着生命危险才取得成功的。其实, 完全不是那么回事, 世界上存在大量的低风险高收益的投资机会。

巴菲特认为, 股票的安全边际比买入该股票的价格高低更重要。他以投资中国石油H股为例, 随着中国石油H股价格的不断攀升, 他认为该股票的安全边际在不断缩小, 所以这时候就到了该出货的时候了。

他说, 在2002年和2003年, 伯克希尔公司先后投入4.88亿美元买入中国石油公司1.3%的股权。按照这个价格进行推算, 中国石油公司的价值应该在370亿美元左右。而到了2007年, 由于国际原油价格的显著攀升, 再加上中国石油公司管理层在石油和天然气储备方面所做的工作, 该公司的

内在价值得到大大提高。据巴菲特估算，在2007年下半年，该公司的价值应该在2750亿美元。

如果换了其他投资者，手中拥有的中国石油股票价格上涨了应该是好事，可是在巴菲特看来，这却使得它的经济护城河由此变得狭窄了。所以，巴菲特决定把手中拥有的中国石油H股全部卖出，卖了40亿美元。这表明，伯克希尔公司投资中国石油H股一共赚了35.12亿美元，投资回报高达7.2倍。





投资要量力而行

大家都很清楚，运动员在举重之前首先要明确自己能够举起的最大重量，量力而举，不宜超出自己的极限，否则容易“很受伤”。要知道，举重要求的不仅是身体强壮，更重要的是详细的战术和计划。

可以说，从事任何工作，都需量力而行，特别是股票投资。股市还处于经常性的暴涨暴跌之中，其投资风险远远大于储蓄存款和国债投资。巴菲特有句名言说：“要量力而行。你要发现你生活与投资的优势所在。每当偶尔的机会降临时，即你对这种优势有充分的把握，你就全力以赴，孤注一掷。”因而，在决定是否做股民之前，投资者应全面地衡量一下自己的能力、财力、精力和心理承受能力，以确定自己是否适合做股票投资。

◎ 量力而行

股票投资，其盈亏赚赔虽具有一些偶然性，但要取得良好的收益，股民还是需要掌握相当的金融知识、投资技巧和分析能力。在入市之前，投资者应掌握一些有关股票方面的常识，包括股票的特点和性质、股票市场的结构、股票的买卖过程、股票的操作技巧以及股票价格变动的原因等，以对股票、股市及其投资特点有一个基本的了解和认识。

在较为充分地掌握了这些基本知识后，投资者可对自己的能力作一个综合的判断和比较，以决定是否投资于股市。其具体做法是，在充分了解其他股民的能力及操作水平后，将自己的能力与他们进行比较，测算一下自己的能力处在什么位置，再调查一下整个股民的投资收益水平。比如说，股民一年的平均投资收益为10%，若自己的能力处在中上等，则自己入市投资可能获得相当的收益；若自己在股市投资方面没有什么特长和优势，其能力也就



是初等，如匆忙入市，就是不赔，一年下来也就百分之几的盈利，这样还不如将钱暂时存银行拿利息合算。当然，不通过实战是难以提高投资水平和能力的。但在能力和水平相对欠缺的时候，在对股市的特点尚未完全掌握的时候，也可投入少量资金进行一些演练，待自己的专业知识水平和操作技能达到一定程度时，可再将其余的资金投入。

有些股民入市非常匆忙，似乎股市是过了这个村就没有那个店似的，在既不知己又不知彼的情况下，就将多年的积蓄全部投入股市，结果造成了大量资金的套牢和损失。俗话说，磨刀不误砍柴工，股民在入市之前应对自己的能力多加掂量，以避免造成不必要的资金损失。

◎ 量财力而行

任何一项投资，都需要一定的财力，这就是本钱。对于股票投资，更需要一定数量的资金。在股票投资中量财力而行，其一是规避风险的需要。严格来说，股票的风险是难以预测的，因为上市公司的经营面对的是变化万千的市场竞争，即使在经济的繁荣期间，各行业的盈利水平也是参差不齐的。有的上市公司硕果累累，而有些却由于种种原因发生亏损。

从最近几年的年报来看，上市公司的净资产收益率相差很大，有些公司的净资产收益率能达到30%或者更多，而总有那么一些公司的经营业绩不尽如人意。如果投资股市的资金太少，小本经营，买入股票时余地就少，就只能选择一两种股票。一旦预测失误而撞上那些经营不善的公司，其巨大的经济损失将不可避免。投资愈分散，所需的资金就愈多。如果没有足够的资金，降低风险就是一句空话。

股市是一个风险之地，看起来赚钱容易，而往往亏损的概率更大，特别是中国股市，平均亏损率更高，往往要占到股民的95%以上，其中散户比大户的比例更高。所以对于大众百姓来说，入市的资金一定要是手中的闲散资金，更要留足必备的开支，如住房、子女的教育经费等，绝不能倾



巢而出，更不能借贷炒股。这样，即使在股市中被套牢或发生亏损，自己也能承受，不会因此落得个倾家荡产甚至家破人亡的境地。

◎ 量精力而行

股票投资，要付出相当的精力，而不像银行储蓄或购买国债那样简便，到银行或证券公司填几张单就完事了。由于我国的股市尚不成熟，股市特别容易受各种消息和传媒的影响和刺激，容易受机构大户的操纵，股价的波动特别大。股民在入市后往往要花费大量的时间来搜集各种信息，看书、读报、收听股市行情，对股票价格走势进行分析研究。由于挂牌的上市公司众多，股民还需要经常关注各上市公司的经营动态。通过阅读、研究上市公司的财务报告资料，对所要投资的股票进行筛选。

一旦进入股市，股民往往就成了证券营业部的编外工作人员，而股票的交易都是在工作时间内进行。如果进行长期投资，时间看起来似乎并不成问题。但如果进行短线炒作，有无精力就显得十分重要。一些职业炒手本来就是靠炒股票为生的，当然有充裕的精力投入股票的交易，但大部分散户都是业余投资者，大家都有自己的本职工作，想买卖股票时，也许正是工作繁忙的时候。同时，在工作时买卖股票，总难免一心二用，难以把握恰当的时机，所以兼职的股民进行短线炒作比较困难。现在之所以有越来越多的家庭妇女和退休者步入股票市场，一个重要原因就是他们有足够的时间和精力。所以，若要想亲自进行股票的买卖，就必须考虑是否花得起时间。而且，股票投资将消耗投资者大量的精力，投资者在入市以前应该有一定的思想准备，看自己是否有足够的精力来应付股票投资。

◎ 量心理承受能力而行

由于影响股票价格的因素众多，股票价格就处于经常性的变动之中。股票投资的风险很大，在股市中恐怕没有一个股民不曾被套牢或发生过局部亏损的，而一旦套牢或发生亏损，就需要相当的勇气来承受心理压力，



承受来自方方面面的埋怨及指责。另外，由于股票价格的波动，往往是卖了以后股价就涨，而买了股价就跌。在实际操作中没有几个股民在买进时能碰上最低价、在卖出时能遇上最高价的。股民一旦入市，其思想压力往往非常沉重，买了怕跌、卖了怕涨，在买进卖出后不是懊恼就是后悔。若心理脆弱，不但影响工作，还影响生活。所以，要做一个股民，一定要有较强的心理能力来承受各种压力。

此外要注意，制订投资目标的时候要尽量保守。其实，巴菲特最高一年的投资收益也没超过50%，其长期复合投资收益率也只有20%。如果一个投资人能够把20%作为自己的投资目标，如果能够持续实现，其实就已经非常成功了。反之，如果连基金经理人150%的收益率都要去超越，那么为追求这种目标，投资人基本就很难做到心态平和了。

由于年龄、收入、家庭负担等不同，不同的投资者能够承担的风险也是不一样的。开始投资前，投资者还必须建立自己的风险预期，也就是必须要问清楚自己愿意承担多少亏损。不同的风险承受能力，可以选择不同风险特征的基金投资组合。将自己投资的风险控制在可以承受的范围内，这就是为自己的资产建立一道防火墙，不至于因为投资的风险而影响自己的正常生活。



投资全新的领域

巴菲特定律是巴菲特多年投资生涯的经验结晶。从20世纪60年代以廉价收购了濒临破产的伯克希尔公司开始,巴菲特创造了一个又一个投资神话。有人计算过,如果在1956年,你的祖父母给你10000美元,并要求你和巴菲特共同投资,你的资金就会获得27000多倍的惊人回报。

能取得如此疯狂的成就,得益于他自己所信奉的圣经,他后来将其总结为巴菲特定律,那就是在其他人都投资的地方去投资,你是不会发财的。无数投资人士的成功无不或明或暗地遵从着这个定律。

1962年,沃尔顿开设了第一家商店,1969年就发展到18家分店,到1992年沃尔顿去世前,他已将其分店网络扩大到1735家,年营业额达到400亿美元。在短短几年内,他就超过了美国的大商行凯马特公司和西尔斯公司,成了零售行业中当之无愧的龙头老大。

沃尔顿的成功秘诀很简单:他避开经济相对发达的地区和城市,而主要在美国南部和西南部的农村地区开设超级市场,并把发展的重点放在城市的外围,赌博式地等待城市向外扩展。他这一有着长远眼光的发展战略,不但避开了创业之初与实力强劲的竞争对手的拼杀,而且独自开发了一个前景广阔的市场,最终获得了成功。

2009年3月3日,汤森路透宣布,公司将针对其金融服务用户推出视频点播服务,该服务将包含数千段视频和文本记录,内容涉及多个主题,并且均可通过搜索功能查询。汤森路透计划通过该服务为商业用户打造一站式的资源平台。

该服务与现有的财经新闻视频报道有着很大的不同。它既不通过电视播出,也没有节目时间表,每段视频均可进行在线点播,不过该服务并不



对普通大众开放。

汤森路透视频点播服务的主要目的并不是与CNBC和彭博电视台进行直接竞争，而是希望创造一个新的市场。汤森路透已经在纽约、伦敦和中国香港三地部署了电视制作班底，并将对其员工进行培训，以便对特定主题的报道编辑视频短片。芝加哥商品交易所的广播和数字通信副主任保罗·海沃德说：“到目前为止，除汤森路透外，还没有其他公司推出类似的服务。当然，它们毫无疑问也会陆续进入这一领域。这令我非常振奋。”

通过投资新的领域，汤森路透推出的视频点播服务使其在全新领域尚无竞争对手。

新材料是目前发展最快的高新技术产业领域之一，存在很多投资机会。在七大战略性新兴产业中，新材料与其他产业联系紧密。例如在新能源产业中，当前大力发展的太阳能光伏发电涉及的单晶硅、多晶硅以及非硅基薄膜太阳能电池都是新材料，风力发电机组中的叶片、耐磨轴承等，都离不开新材料；节能环保产业中的节能建材、可降解塑料等，都属于新材料范畴；在电动汽车产业中，制约纯电动车发展的电池隔膜和正极材料是新材料领域要解决的问题；生物医药产业中的医疗器械、药用辅材有很多也是新材料……

材料是工业发展的基础，但是由于材料多数时候作为工业原料，处于产业前端，与消费者相距较远，产值体量并不大，其作用是隐性的。当某一种新材料刚出现的时候，需要政府花费很多精力，用较长时间逐渐让市场了解新材料的用处，并接受认可。

比如说，安泰科技是一家著名材料企业，非晶带材是其主打产品之一。安泰在早期开始做非晶带材时，遇到了很多困难，当地政府对该企业给予了大量的资金支持。如今，安泰科技的非晶材料产能已经达到万吨级。当地又依托安泰建成了非晶产业园，并向产业下游延伸，促进安泰和下游的变压器铁芯生产厂商合作，专门生产非晶变压器，又促使它和电机

企业合作生产电机，使其产业得到飞速发展。

由此可见，无论是投资还是经营企业，我们都要善于找到自己的财富增长点。随大流、一窝蜂是赚不到钱的。我们要牢牢记住巴菲特的忠告：在其他人都投了资的地方去投资，你是不会发财的。





善于配置资本

沃伦·巴菲特说：“许多股东权益回报率和总体增量资产回报率持续表现良好的股份公司，实际上将大部分的留存收益投入了毫无吸引力的甚至是灾难性的项目之中。公司强大的核心业务年复一年地持续增长，隐瞒了其他资本配置领域里一再重复的错误（通常是高价收购本质上平庸的企业）。犯下错误的经理们总是不断报告他们从最新的失败中吸取的教训，然后，再去寻找下一个新的教训。”

巴菲特认为，投资者购买的股票，其公司管理层一定要优秀。他说，公司管理层是否优秀的表现之一，就是看他们能否从股东的角度考虑问题，而不是局限于某种机构强制力的束缚。

他说，资本配置是公司管理层最主要的工作。从某种意义上说，公司管理层的资本配置能力决定着公司的存亡。遗憾的是，大多数公司管理层的资本配置能力并不强，只是因为公司业务的不增长而掩盖了资本配置的错误决策。相反，明星经理人就会避免犯这种错误。

巴菲特说，最常见的这种错误决策是把业务增长所创造的一部分留存收益用于高价收购资产项目。这些资产项目表面上看还不错，可实际上毫无吸引力，甚至是一种灾难性的投资项目，谁投资谁倒霉。

正因为如此，投资者经常会看到这样一种情形：前面一个项目还没有从失败的阴影中走出来，就紧接着投资另一个项目，准备总结下一次失败的教训。

相反，巴菲特投资股票最注重公司的内在价值。他认为，公司管理层只有充分发挥高超的资本配置能力，不断把资金投入到回报率高的投资项目中去，才能从根本上提高长期盈利能力，进而显著提高内在价值，促进股价长



期上涨。

不难看出，巴菲特的这一观点和目前资本市场上的普遍观点并不相同。后者认为，股票市场会高估公司的短期收益，低估长期盈利能力。所以，上市公司如果削减资本支出和研究开发费用，会有助于实现短期利润最大化，从而推动股价不断上涨。

而实际上，这两种观点都有道理，关键是从长期看还是从短期看。巴菲特着眼于长期投资，当然要注重公司的内在价值和长期盈利能力的不断增长。因为只有这样，才能在股价回归到与其内在价值相符时，方便投资者获取巨额回报。相反，如果从短期角度看，就会更在乎股价的一时波动。可是，如果削弱了资本支出尤其是研究开发费用，就很难保证公司具有长远发展的强大动力，甚至连短期动力也保证不了。

研究表明，股市中存在着以下一种有趣的现象：1985年，麦康奈尔等人通过研究投资活动和股价变动规律发现，对于美国股市中的大多数工业类股票而言，每当上市公司发布增加有计划的资本性支出公告后，股价就会大幅度上涨。反之，每当上市公司发布减少有计划的资本性支出公告后，股价就会大幅度下跌。

这实际上表明，即使从短期角度看，通过减少资本支出和研究开发费用，增加短期利润，推动股价上涨也是不成立的。

另一项针对几百家上市公司的战略性资本支出与投资决策的权威性调查显示，美国股市中凡是上市公司发布兼并、增加研究开发费用、开发新产品、增加资本性支出的公告后，股价都会显著上涨。

实践表明，真正能促使股价上涨并且保持这种长期的趋势的，就是巴菲特所说的正确的资本配置。通过显著提高公司的内在价值，为股东创造更高的价值回报，最终必然会导致股价报复性反弹。

巴菲特说，许多上市公司的公司管理层也很正派、能干、经验丰富，可是却无法进行理性的资本配置决策，这是为什么呢？他在长期投资实践中发现，一家公司的发展总是喜欢沿着目前的方向，拒绝任何有利的改变。公司



管理层无论是否优秀，他们所作出的业务决策是否明智，下属都会投其所好、推波助澜。更不用说竞争对手的扩张、并购，管理层的激励计划以及其他任何举动，都可能会被盲目照搬、模仿过来。所有这一切，都很容易把公司引入歧途。

巴菲特把这种现象和原因归结为机构强制力。他说，过去在商学院读书时，老师和教科书上从来就没有提到过这种强制力，他在进入商界后的一段时间里对这种现象也是百思不得其解。实际上，这有点像我们通常所说的“潜规则”：你在这个位置上就得这么做，否则不是位子坐不牢就是不被人理解。

有鉴于此，巴菲特平时对伯克希尔公司所属控股公司的管理层就非常注重减少他们受这种机构强制力的影响。他说，不仅如此，查理·芒格和他还尽力避免投资于那些公司管理层不够优秀，或者公司管理层虽然优秀，却无法摆脱机构强制力影响的上市公司。

总之，这样做的目的就是为了让公司管理层能够从长远的角度，从所有者的角度考虑问题，决不要因为一时一地的短期收益而杀鸡取卵。

巴菲特认为，资本配置在一定程度上决定着公司的兴衰存亡。为此，优秀的公司管理层应当具备两点：一是高超的资本配置能力；二是要尽力从所有者角度考虑问题，尽力摆脱“潜规则”的影响。



通过短期套利获益

证券投资是一个不能精确预测的行当，它的未来充满了变数。但是，在某些情况下，在可遇见的未来，有些标的的未来发展还是有希望进行预测的。当这种结果出现的概率较高时，就可以进行投入。当然，对单一的标的进行全额下注，又是一个比较危险的行为，所以进行多个标的的投入，又是降低风险的必须行为。这就是投资组合的必然之路。

对于市场中的短期强势品种，在回落的低点买进做反弹，也是获利的稳定方法，是可以预测买点的大概率事件。

如果每笔交易都对你有利的話，把一连串的套利交易汇集在一起，投资者就可以把收益较低的每笔交易最终变成一个获利丰厚的年收益。所谓套利，是指巧妙地掌握股票投资时效，在买入一种期货合约的同时卖出另一种期货合约。

善于套利是巴菲特的一项特殊才能。在早期，巴菲特每年都以40%的资金用于套利。他认为，如果你有把握在短期套利中获得短差，就可以考虑买入这样的股票。如果每一笔交易对你都有利，就会积少成多，从而使得获利非常可观。他自己就经常用这种手法进行短期套利，并且获利颇丰。

这种期货合约对象可以是同一种期货品种、不同交割月份，也可以是不同期货市场上的同一种期货表现为跨市套利，更可以是完全不同的两种期货。

短期套利的目的主要是为了提前锁定利润、减少风险。在不同的期货交易 中，利用做多、做空的差价变动获得投资回报，与绝对价格水平的关系并不是很大。



值得一提的是，在1962年，当美国股市纷纷下跌之时，巴菲特就是通过套利投资渡过了这一段最困难的时期。当年，道·琼斯工业指数下跌，而巴菲特有限公司的年收益率却很高。

巴菲特最喜欢两种套利手法，一是用中期免税债券替代现金，二是接受长期资金的投资委托。

用中期免税债券替代现金，就是将多余的现金用于套利投资。究其原因在于，免税债券与短期国库券相比，税后收益更高。如果你因为某种原因急需卖出免税债券，这时候就会面临着承担资本损失的风险，而这时候如果通过套利，就能用收益上的获利来弥补这种潜在损失。

接受长期资金投资委托后，往往会遇到没有适合当前长期投资的机会，这时可以采用以中期免税债券替代短期国库券的换券操作手法，会比其他短期投资方式获利更多。巴菲特几十年的投资经历表明，他通过这种方式实现的年平均投资回报率高达25%（税前）。

例如，1981年伯克希尔公司下属的阿卡塔公司，同意把公司卖给一家靠举债收购企业的公司。阿卡塔公司的主营业务是森林产品和印刷业，1978年美国因为要扩大红木国家公园范围，从阿卡塔公司征收了1万多英亩的红木林地，代价是以分期付款的方式给公司9790万美元，另加利息6%单利的流通在外债券。

阿卡塔公司认为，政府征收这块林地的价格太低，而且6%的单利也太低。所以这时候公司建议，希望能以每股37美元的价格购买阿卡塔公司的股票。除此以外，再支付一笔相当于政府购买阿卡塔公司总额2/3的代价补偿费用。

巴菲特认为，阿卡塔公司董事会已经决定要卖掉该公司，如果不是卖给收购公司，也会出现其他买主。现在的问题是，要弄清被政府强制征收的那块红木林究竟值多少钱，而这是一件非常困难的事。

巴菲特知道，这家收购公司在筹措资金方面的经验相当成功，既然它们愿意以37美元的股价收购股票，并且另外还要再加费用，那么这个价



位应当是有投资价值的。所以，伯克希尔公司从1981年秋季开始也买进阿卡塔公司的股票。直到11月30日，伯克希尔公司已经买入40万股，约占阿卡塔公司总股本的5%。

1982年1月，阿卡塔公司和该收购公司签订了以每股37美元的价格购买股票的正式协议。这时候，伯克希尔公司继续以38美元的股价增持万股股票，因为巴菲特相信，政府一定会对这片红木林地做出合理补偿的。

就在收购公司签订正式协议，要购买阿卡塔公司的股票时，却突然因为资金筹措困难而使原计划搁浅。这时候冒出了新的竞争者，最后以高价收购了阿卡塔公司的股票，另外再加一半潜在的政府诉讼补偿。就这样，伯克希尔公司从收购该股票的2290万美元的投入中，得到了170万美元的利润，相当于年收益率15%。

事情到此为止并没结束，承审法院指派两个委员会来解决这项纷争，一个负责认定红木林的价值，一个则负责应该适用的利率。隔年1月，委员会认定红木林的价值为2.75亿美元，适用的复利率应为14%。到了8月，法官裁定这项决议时，意味着政府需要再支付高达6亿美元的赔偿金。联邦政府立刻提出上诉，而就在上诉即将宣判结果时，双方以5.19亿美元达成和解，因此公司等于又多收入了1930万美元，相当于每股29.48美元的大红包，之后还可以再拿到80万美元的进账。

大多数套利者每年会参与几十次交易，而巴菲特坚持少而精的原则，只找一些重大财务交易事项进行套利。因此，虽然巴菲特倾向于进行长期投资，但如果没有机会进行长期投资，他就会寻找套利机会，或者说转机获利机会，因为套利可以为他提供比其他短期投资更大的获取现金资产的空间。



注重税后收益

很多研究巴菲特的人，都在寻找巴菲特的投资方法的精髓。

从可口可乐到吉列，再到中国的中石油，巴菲特一次次演绎了世人津津乐道的“股神”传奇。巴菲特在股票投资上的辉煌业绩掩盖了伯克希尔公司的其他业务，以至于很少有人注重到巴菲特早已从一个“股票投资人”转变为一个“股权投资人”了。

数据显示，实业投资早已是伯克希尔主要的扩张方向。2006年，伯克希尔的股票投资净现金流出为54亿美元，而收购业务的净现金流出额达101亿美元。此外，旗下子公司还花费46亿美元用于购买固定资产。在伯克希尔的实业投资中，最重要、最核心的是保险业务。2006年，伯克希尔保险集团的浮存金高达509亿美元。实际上，巴菲特那些闻名的股票投资大多是放在保险集团旗下的，是保险集团的浮存额支撑着这些投资，且整个保险集团及其持有的证券资产占到伯克希尔集团总资产的60%，贡献了总利润的60%~70%。

不仅如此，“股神”传奇的背后，是巴菲特精心打造的以“零成本”保险资金为核心的产融价值链：保险业务的浮存金为股票投资提供了零成本资金，而股票投资的收益又转化为实业投资的资本金，实业投资的利润成为保险业务扩张的流动性后盾。

之前谈到复利的强大之处，如果现在可以省一分钱，预示着将来这一分钱可以为你赚回一元钱。所以，聪明的投资者总会巧妙地安排自己的行动，以使合法的实际税额最小化，而失败的投资者往往是不重视税收和其他交易成本对长期投资的影响的。

净资产收益率是公司税后利润除以净资产得到的百分比率，用以衡量



公司运用自有资本的效率，它弥补了每股税后利润指标的不足。例如，在公司对原有股东送红股后，每股盈利将会下降，从而在投资者中造成错觉，以为公司的获利能力下降了。而事实上，公司的获利能力并没有发生变化，所以，用净资产收益率来分析公司的获利能力就比较适宜。

实际上，获得税后的最大复利率，可能谁都看过，只是被大家忽视了而已。在《巴菲特证券投资法》一书中，作者写道：“对沃伦来说，某项投资的内在价值就是该项投资所产生的年盈利收益率”；“正是利用这一预期的年盈利收益率，沃伦才决定某项投资是否值得……这个年盈利收益率正是沃伦对不同投资项目进行比较选择的标准。”

“举个例子：假若沃伦以每股10美元的价格购买X公司的股票，并且预计10年后股价会上涨到50美元，那么他就可以计算出10年的年收益率为17.46%。沃伦把17.46%与其他投资的收益率相比较，以决定这项投资是否值得。”

“只有当某项投资的未来收益能以较高的确定性预测时，沃伦才进行长期投资。这种确定性去掉了公式中的风险因素，从而使未来价值的确定具有较强的可信性。”

由以上叙述可以看出，巴菲特的主要投资方法大致是：计算某项投资的未来复合收益率，并与其他公司或投资项目进行比较，找出最高的复合收益率公司。该收益率的获得必须建立在公司未来收益可以预测的基础上，因此必须排除那些年度利润毫无规律的公司。

巴菲特自掌管伯克希尔公司以来，这家公司只有一年有分红，伯克希尔不分红，巴菲特也不喜欢分红。巴菲特认为，如果分红，收入就要被征收两次税，公司要缴纳所得税，而股东们要为他们所获得的红利收入纳税，一元钱的企业利润在征收税后可能只有65分钱了。如果不分红，留存收益可以继续赚取复利。因此，在买卖股票时，我们应该尽量避免频繁操作，尽量减少交易成本。

所有这些交易形成了一场代价相当昂贵的听音乐抢椅子游戏。如果一

家政府机构要对公司或者投资者的盈利征收16.66%的新增税收，你能想象这会给公司和投资者带来痛苦的反应吗？通过市场过度活跃的交易行为，投资者付出的交易成本相当于他们自己对自己征收了这种重税。

为此，巴菲特以一些切实可信的数据向我们展示了频繁交易的可怕。他认为，对股东来说，市场日成交量达到1亿股的交易日不是福音，而是诅咒，因为这意味着，相对于日成交量5000万股的交易日，股东们为变换座椅要支付两倍的手续费。如果日成交量1亿股的情况持续一年，而且每次买进卖出的平均成本是每股15美分，那么对于投资者来说，座椅变换税总计约75亿美元，大致相当于财富500强中最大的四家公司——埃克森石油公司、通用汽车公司、美孚石油公司和德士古石油公司在1982年的利润总和。



第六章

巴菲特投资真经——投资习惯



24小时不离投资

成功的投资者实际上24小时不离投资。失败的投资者没有为实现他的投资目标而竭尽全力，即使他知道他的目标是什么。

一天晚上，巴菲特和妻子苏珊受邀去朋友家吃饭，东道主夫妇刚从埃及回来。

饭后，朋友架起幻灯机向他们展示金字塔的照片。这时候巴菲特说：“我有个更好的主意。你们给苏珊放照片，我去你们的卧室读一份年报怎么样？”这是典型的巴氏风格。

读年报不光是巴菲特的爱好，还是他最喜欢的休闲活动。“他有一种能让他赚钱的爱好，读年报对他来说是一种放松。”哈撒韦的纺织品推销员里格比说。

放松本身就是巴菲特的投资风格。可以说，他唯一能感受到压力的时候就是市价低得离谱而他的好投资主意比钱多的时候。最后一次发生这种事是在1974年，当时他说他感觉自己像是“女儿国里的单身青年”。

交易型投资者的典型方式与此截然相反。极端的交易者要求可以在白天或晚上的任何时候都能查询行情，不管他正在干什么。

索罗斯投身自己所选择的职业远比巴菲特要早。当1956年离开匈牙利的索罗斯父母于1957年1月到达纽约时，迎接他们的是索罗斯的哥哥保罗。“我很忙，我在交易。我不能错过任何一天。”索罗斯说。

其实，他也不过是在3个月前来到纽约的，但已经开始夜以继日地工作了。当时，他在欧洲市场买入股票，在纽约市场抛出股票。“我会在凌晨4点半醒来，那时候在伦敦是早晨9点半。此后可能会每小时醒一次。我得迷迷糊糊地拿起电话，听清数字，然后决定是否报价。我可能会回电报



一个价格，然后接着睡。有时候我会梦到我刚买的股票涨了，而且醒过来之后有时搞不清哪些是我已经做的事情，哪些是我梦到的事情。”索罗斯说。

接下来，他得去办公室为它夜间买下的股票寻找买主。他在父母到达纽约后的几天内一直没去看望他们，尽管他与他们已经10年没见面了。

投资初期的索罗斯就是如此忙碌。

在他积累了足够的经验和知识之后，他就不再忙碌，但他依然每天默默地观察着市场。他只在他认为合适的时候才偶尔出击。

善守者，藏于九地之下；善攻者，动于九天之上，故能自保而全胜也。成功的投资者获得成功的原因之一是，投资是他的一切，不仅仅是他的职业。所以他每时每刻都在考虑投资，甚至会像索罗斯那样梦到投资。

没有一个人能靠在空闲时间练习网球或歌唱而成为温布尔登大奖赛的冠军或与帕瓦罗蒂齐名的歌唱家。一般投资者也能获得可观的利润，即使投资并不是他的全职工作，但他必须像投资大师那样为掌握技巧而倾尽全力。

显然，巴菲特和索罗斯都有天才的典型特征。他们都是投资先驱，都发明了自己独一无二的投资方法并极为成功地运用了这些方法。两人都是投资家和革新家，堪称是投资世界中的爱迪生和贝尔。

那么，投资者必须是一个天才吗？

也许是——如果你想做成巴菲特和索罗斯所做过的所有事情，包括发明或完善一种全新的投资方式。

但虽说你得成为像爱迪生那样的天才才能发明电灯泡，要打开一盏灯却不需要成为天才。在天才已经为我们铺好道路的情况下，要制作一个灯泡也不需要成为天才。对投资者们来说，这条道路已经铺好了，那就是巴菲特和索罗斯及其他投资大师均虔诚奉行的思考习惯和思考方法。

就像巴菲特所言，“你不必成为一名火箭科学家。说到投资，一个智商160的家伙未必能打败一个智商130的家伙。”



对失败的投资者来说，投资不过是赚钱的手段之一，所以他并不珍视自己的投资行为，所以，无论他的智商有多高，他永远与成功无缘。对成功的投资者来说，投资就是他的生命，是他终生的伟大事业，他也在投资中寻找到了人生的乐趣。

以股票为例，当你进入股票市场时，你就走进了一块充满竞争的领域。在这里，你对市场的评价及观点将会遇到该行业中最敏锐、最凶狠的头脑的挑战。你处于一个高度专业化的行业，其中存在许多不同的部门，他们全都处于深入的研究之中，这些研究者在经济上的生存依靠他们对市场的最好判断。你当然会被各方面的劝告、建议或帮助所包围，除非你能够发展起一套你自己的市场哲学，否则你是不能分清好与坏、事实与虚假的。股票市场对那些正确理解的投资者的回报是巨大的，而对那些粗心的、麻痹大意的或者“不幸运”的投资者的惩罚也是灾难性的。难怪它吸引了世界上最精明的财务会计师、分析者及研究人员，一些自命不凡的怪异人士，通灵人士及“特异功能者”，还有其他只是满怀希望的广大普通公众。

阅读财报



第六章

巴菲特投资真经——投资习惯

巴菲特之所以能成为“股神”，有赖于两大发现：一个发现是如何辨别具有持久竞争优势的优质企业。巴菲特把这些具有持久竞争优势的企业比喻为“超级明星”，他们不外乎三种基本商业模式：要么是某种特别商品的卖方，如可口可乐、宝洁、百威等；要么是某种特别服务的卖方，如富国银行、穆迪公司、美国快递公司等；要么是大众有持续需求的商品或者服务的卖方与低成本买方的统一体，如沃尔玛、好市多超市、内布拉斯加家居超市等。

巴菲特认为，所有“超级明星股”都得益于某种竞争优势，这些优势为它们带来了类似垄断的经济地位，使其产品能要价更高或者增加销售量。如果一个公司的竞争优势能在很长一段时间内持续不变——竞争优势具有稳定持续性，那么公司价值会一直保持增长。既然公司价值会保持增长，那么巴菲特理所当然会尽可能长久地持有这些投资，使其有更大的机会从这些公司的竞争优势中获取财富。巴菲特将此总结为以合理的价格，买入伟大的公司。此后的故事我们都知道了，巴菲特用他的投资理念最终成了超级股神。

另一个发现是如何估算具有持久竞争优势的优质企业的价值。20世纪80年代末期，巴菲特在哥伦比亚大学的一场演讲中首次提出了“股权债券”的概念：一家具有持久性竞争优势的公司，有着强劲的、可预测的利润增长，使其股票变成一种息票利率不断增长的“股权债券”。这种债券就是公司的股票，而它的“息票利率”就是公司的税前利润（不是公司派发的红利）。与普通债券不同，股权债券的息票利率不是固定的，而是年复一年地保持增长状态，股票债券的价值自然也不断地攀升，其市场价值



大约等于每股税前盈利除以长期公司债券利率。

那么，如何才能将这些公司识别出来呢？当然是阅读公司的财务报表。

巴菲特曾经说过，你必须了解会计学，并且要懂得其微妙之处。它是企业与外界交流的语言，一种完美无瑕的语言。除非你愿意花时间去学习它——学习如何分析财务报表，你才能够独立地选择投资目标。

可以说，巴菲特的两大发现都离不开查看财务报表。巴菲特着重从损益表中挖掘公司是否需要靠大量研发以保持竞争力，是否需要通过财务杠杆以获取利润等信息，用以分析该公司获得利润的方式，判断其经济增长的原动力。利润的来源比利润本身更具有意义。巴菲特在分析损益表时，主要关注毛利率、销售费用及一般管理费用占销售毛利的比例、研发费用、折旧费用、利息支出、税前利润、净利润和每股收益8个指标，其中一些指标的经验值对我们分析国内的上市公司具有重要的参考价值。例如，毛利率是巴菲特寻求长期赢利的关键指标，具有持久竞争优势的公司毛利率能够长期保持在40%及以上，销售费用及一般管理费用占销售毛利的比例最好保持在30%以下，净利润占总收入的比例一直保持在20%以上。当然，银行和金融公司不属此列，这类公司如果出现异常高的净利润率，通常意味着其风险管理部门过于松懈。

在资产负债应该关注的十四个指标中，绝大部分指标或多或少都可以提供该公司是否具有持久竞争优势的证据。所以巴菲特在试图判断一家公司是否具有持久竞争优势时，首先会去查看公司拥有多少资产，包括现金和财产；承担多少债务，包括公司对供货商的应付款、银行贷款以及债券。逐项对各个科目进行单独分析和汇总分析，并计算几个重要的财务指标，如流动比率、资产回报率、债务股权比率、股东权益回报率等，用以判断公司的资产质量、经营效率、财务风险、公司竞争优势的质量和持续性，避开可能的骗局和陷阱。

对于现金流量表，巴菲特最关注资本开支和回购股票两个指标。因为他发现，“如果一家公司将净利润用于资本开支的比例一直保持在50%以



下，那么你可以把它列入具有持久竞争优势公司的候选者名单。如果该比例保持在低于25%的水平，那这家公司就很可能具有有利的持续性竞争优势。”如果一家公司经常进行股票回购，就很有可能是一家具有持久竞争优势的公司，因为只有这样的公司才有充裕的资金进行股票回购。

可以说，通过财报“侦破”公司的持久竞争优势，是巴菲特超越其老师格雷厄姆，区别于其他投资行家的最独特之处。

在资本主义的游戏规则中，数字是最重要的语言。公司的所有样貌都必须化为数字，呈现在财务报表上。财报更像是一本日记，公司的所有销售、资产、负债的往来及进出，就算只有一毛钱，都必须忠实地记录在财报上。身为资本市场的大玩家，巴菲特当然了解财报的重要。还在上学时，财报就是他的随身课外读物，而股神穿透数字迷雾的能力，就是在阅读一本一本的财报中养成的，也因为这个能力，让他能在美国中部小镇奥马哈，千里运筹全球的资本市场。

基本的阿拉伯数字只有10个，分开来看，三岁小孩就能朗声数数，但凑在一起，放到报表中，可真需要花工夫才能了解其中的奥妙，尤其是上市公司的财报，虽然经由会计师签证，但总难免会有人为操作的斧凿痕迹。要读懂其中的蹊跷，除了得把时间拉长外，还得下苦功才行。这个知识武器，是散户晋升达人的一大挑战，也唯有把这门基本功课做足，才能真正将巴菲特的思想落实在投资行为中。



不符合投资法则才卖出

巴菲特喜欢长期持有股票，所以他给人的印象往往是只有买入股票而没有卖出股票。巴菲特认为，卖出股票最主要的依据甚至说唯一依据，应当是这只股票的价值增值能力下降了，而不是股价下跌或上升了。从长期来看，股价取决于公司未来的获利能力，而从短期看，这两者之间没有必然的联系。

几乎所有的投资者都认为，买卖股票的主要依据是股价的涨跌，只有巴菲特把股票内在价值的增值能力是否下降作为卖出股票的主要依据。所以，伯克希尔公司买卖股票的投资决策，完全取决于这个时期这只股票的经营业绩，而不是这只股票在此时的价格高低。他认为，把目光停留在关注股票的价格而不是公司的内在价值上，这种做法非常愚蠢。

在衡量上市公司内在价值的增值能力方面，巴菲特认为，最好的办法是看“透明盈利”。

他认为，透明盈利的计算公式是 $1+2-3$ 。其中1是财务年报中反映的盈利水平；2是投资公司的留存收益（按照会计准则规定，这部分收益并没有反映在上市公司财务年报的盈利水平中）；3是上述留存收益如果要加以分配，应该交纳多少税金。

投资者如果非常关注每只股票的透明盈利，将会从中得到很大的好处。巴菲特的经验表明，一般在买入股票10年左右时，会获得最高的预计透明盈利。既然这样，投资者就没有什么必要去关注短期内的股价变动，更没有必要频繁地进行股票交易了。

说得更具体一点就是，只要自己拥有的这些股票，从长期来看价值增值能力能够保持甚至超越整个产业的平均水平，那么这些股票的盈利能力



即使在短期内发生暂时性变化，也不用过分担心，完全可以继续持有。

不过，如果这些股票的盈利能力在短期内发生了根本性变化，那就应当毫不犹豫地彻底告别。值得注意的是，这里所说的盈利能力高低与股价涨跌之间并不存在必然的联系。也就是说，不能认为股价上涨了，公司的盈利能力就增强了，同样，也不能认为股价下跌了，公司的盈利能力就下降了。

巴菲特曾经声称永远不会出售的美国广播公司股票，由于经营发生重大变化，巴菲特认为其长期竞争优势已经大大减弱甚至消失，所以不得不忍痛割爱。原来，在迪斯尼收购这家公司后，公司的巨大规模拖累了发展，巴菲特不得不从1998年开始减持该股票，到1999年就几乎卖完了所持有的迪斯尼公司的股票。而巴菲特拥有的可口可乐公司，这个时期的盈利水平也在持续下降，具体地说，这只股票的资产回报率在1997年高达56.6%，到1998年就下降到了只有42%，1999年更是下跌到了35%。可是巴菲特仍然坚信这只股票强大的竞争优势并没有失去，它完全可以继续稳定地进行下去，会重新给股东以丰厚的回报。

为此，他并没有卖出可口可乐公司的股票，而只是提议董事会撤换了首席执行官。果然，没过多久，可口可乐公司就又重振雄风了。

巴菲特认为，是否需要卖出股票可以参考“七成五”法则来判断。巴菲特一贯主张，成功地进行股票投资的方法很简单，并不需要用到什么高深理论。他说：“我们所做的事情，不超过任何人的能力范围。”

在美国股市上，自20世纪80年代以来许多投资方法如小资本化、大资本化、成长法、价值法、动态法、主题法、产业循环法等，都曾经起到过一定效果，但有时候什么方法都不管用。问题的关键在于，股市中任何一种有效的投资方法，一旦被大家所掌握，投资者就会因为这些似是而非的理论丧失判断和分析能力。这样，亏损就是难以避免的了。

在一次大型聚会上，巴菲特估计四周有80个人，就对大家说，在座的人中至少有两个人的生日是同一天。大家对他的这一断言表示怀疑，认为



他没有经过调查，不能下此结论。事实上，巴菲特确实没有经过调查，也不可能去调查。在这里，他运用的是概率知识。根据概率原理，80个人的生日分布在一年365天中，2人以上的生日是同一天概率高达75%。也就是说，巴菲特的这一说法成立的可能性高达75%，不成立的可能性只有25%。

巴菲特把这一法则总结为“七成五法则”，在他一生的投资生涯中，这一法则被运用到了非常娴熟的地步。

对于投资者来说，要把该法则用在股票投资中，关键要掌握两点：一是仔细研究你在整个股票市场中处于什么地位，如果你的股票盈利能超过75%的人，能居于最前面25%的人之中，那么你就能保持常胜不败；二是无论是投资股票还是争取获利，都不要满打满算，而要考虑到只要具备75%的把握就值得去做，一旦失去75%的把握就要敢于止损。

对于短线投资者来说，只要短线操作中有75%的成功把握，就能保证稳赚不赔。例如在4次投资机会中，3赚1赔，就没有什么可怕的。这里关键是要掌握合适的尺度，懂得怎样扩大收益，减少亏损。

同样是3赚1赔，如果每一次都赚10%，亏也是10%，这样总起来还有 $10\% + 10\% + 10\% - 10\% = 20\%$ 的盈利。但如果前面有3次赚钱机会，你每当有一点蝇头小利（例如5%）就抛掉了，而在后面的1次割肉机会中，你的亏损额超过了15%才卖出，这样总起来看就是亏损的。

不难看出，巴菲特的股票投资策略确实非常简单——不符合投资法则的时候就卖出。当股市上有那么多人鼓吹各种各样的股票理论时，巴菲特悄悄地就赚了几百亿美元。

买股票是为了赚钱，但也会让参股者发生亏损。为了避免资金发生大的损失，学习如何卖股票是必要的。如果买了好股票，未能选择好的卖出时机，将会给股票投资带来诸多遗憾。

为此，专家总结了5条卖出股票的法则：

◎ 卖出法则1：低于买入价7%~8%时坚决止损



这是一个最重要的卖出规则，对于初入股市的人来讲是很困难的。毕竟，承认自己犯了错误是比较困难的。投资最重要的就在于当犯错误时能迅速认识到错误并将损失控制在最小，这是7%止损规则产生的原因。

从长期来看，持续地将损失控制在最小范围内的投资将会获得较好的收益。因此，底线就是在股价下跌至买入价的7%~8%时卖掉股票。不要担心在犯错误时承担小的损失，当你没犯错误的时候，你将获得更多的补偿。当然，使用止损规则时有一点要注意，那就是买入点应该是关键点位，买入该股时判断买入点为爆点，虽然事后来看买入点并不一定是爆点。

◎ 卖出法则2：高潮之后卖出股票

在投资过程中，有许多方法判断一只牛股将见顶而回落到合理价位，一个最常用的判断方法就是当市场上所有的投资者都试图拥有该股票的时候。一只股票在逐渐攀升100%甚至更多以后，突然加速上涨，股价在1~2周内上涨25%~50%，从图形上看几乎是垂直上升。这种现象的确很令人振奋，不过持股者在高兴之余应该意识到：该抛出股票了。这只股票已经进入到了所谓的高潮区，一般股价很难继续上升了，因为没有人愿意以更高价买入了。

此时，对该股的巨大需求变成了巨大的卖压。根据对过去10年中牛股的研究，股价在经过高潮回落之后很难再回到原高点，即便能回来，也需要较长的时间。

◎ 卖出法则3：连续缩量创出高点为卖出时机

股票价格由供求关系决定。当一只股票的价格开始大幅上涨的时候，其成交量往往大幅攀升，原因在于机构投资者争相买入该股以抢在竞争对手的前头。在经历了一个较长时期的上涨后，股价上涨动力衰竭。股价虽然会继续创出新高，但成交量开始下降。这个时候就得小心了，因为此时很少有机机构投资者愿意再买入该股，于是供给开始超过需求，最终使卖出压力越来越大。也就是说，一系列缩量上涨往往预示着反转。

◎ 卖出法则4：获利20%以后应根据情况了结



不是所有的股票都会不断上涨的，许多成长型投资者往往在股价上涨20%以后卖出股票。如果你能够在获利20%时抛出股票而在亏损7%时止损，那么你投资4次对1次就不会遭受亏损。

◎ 卖出法则5：当一只股票突破最新的平台失败时卖出股票

春夏秋冬四季循环，大牛股的走势也有相似的循环，这些股票经历着快速上涨和构筑平台的交替变化。一般来讲，构筑平台的时间越长，则股价上升的幅度越大。但这也存在着股价见顶的可能，股价有可能大幅下挫。通常，股价见顶时的盈利和销售增长情况非常好，因为股价是反映未来的。无疑，股价将在公司增长迅速放缓之前见顶。当有较大的不利消息时，如果预计该消息将导致最新平台构建失败，则应迅速卖出股票。

总之，股票和股票市场都是遵循一定规律的，成功地卖出股票的要诀在于毫无例外地简单执行以上总结的规律。对于普通投资者来说，买入股票后就应该时刻保持警惕，在符合卖出规则的情况发生时坚决卖出股票。严格执行卖出规则不仅可以帮助你避免大的损失，而且将帮助你实现财富增长。

第七章

巴菲特投资真经——选股思路

巴菲特认为，投资者买股票就是要投资该公司。买一只什么样的股票，比什么时候买股票重要得多。所以他认为，无论购买多少股票，都要把它看做是购买该上市公司的一部分。换句话说，投资者是以投资心态还是投机心态来买股票，两者的操作是完全不同的。



不熟不买，不懂不做

一提到巴菲特，我们首先想到的就是他那令人眼红心热的稳健收益。作为成功的投资者，巴菲特有很多投资经验和投资理念值得我们借鉴。其中最值得借鉴的投资原则是：不熟不买，不懂不做。

对于刚刚进入股市的业余投资者来说，一定会碰上这样一个问题：上市公司太多了，现在A股市场上有1500多只上市公司的股票，新股民一进入股市首先感觉眼花缭乱：这么多股票，选哪个好呢？

在选择爱人时，很多年轻人经常会说，兔子不吃窝边草。巴菲特选择爱人的原则却是，兔子专吃窝边草。巴菲特就是这样选择自己的妻子的。巴菲特的妻子叫苏珊，他们两家住得非常近。很多年轻人选择爱人都选千里之外的，巴菲特跟他的妻子两家小时候相距却只是一里远，步行过去只要十多分钟。巴菲特的父亲跟苏珊的父亲是老朋友，苏珊上大学时曾经跟巴菲特的姐姐住在一个宿舍。巴菲特和苏珊不说是青梅竹马，也是打小就非常熟悉。巴菲特对苏珊越熟悉、越了解，越觉得苏珊就是他的梦中情人，就是最适合他的人生伴侣。其实当时苏珊已经有男朋友了，巴菲特仍天天去她家，和他们一起弹琴，一起唱歌，把苏珊家里的所有人都征服了，全家都支持巴菲特娶苏珊。苏珊最后也被他感动，与男朋友分手，嫁给了巴菲特，后来两人一生都很幸福。

兔子只吃窝边草，是巴菲特选妻的成功之道；不是窝边草不吃，也是巴菲特选妻的准则。在苏珊过世几年之后，巴菲特又娶了第二位妻子，让所有人吃惊的是，这个女士原来只是一位女招待，巴菲特娶她的一个重要原因是，他们认识交往过很多年，彼此非常了解。

巴菲特在对自己选的股票进行反思之后发现，他选择的那些赚了大钱



的超级明星股，都是自己一直以来就非常熟悉的，已经接触、了解了很多年的公司的股票。巴菲特感叹：“我们在投资选股时必须特别重视内心的怀旧情结。”

巴菲特选股如选妻，只选自己熟悉的公司，这是巴菲特选股的成功之道。的确，老朋友、老同事、老师傅，值得我们珍惜，而那些我们从小到大都非常熟悉的老公司也同样值得我们珍惜。

钻石就在你的后院，好公司就在你的身边，为什么非要冒险投资那些你根本就不熟悉的公司股票呢？不熟不买，这正是巴菲特选股的第二条告诫。很多朋友买股票，也是兔子不吃窝边草，就是不买自己非常熟悉的公司股票，尤其是自己生活和工作中非常熟悉的公司股票，而是去买自己根本不知道、不了解的陌生公司的股票。巴菲特认为，选股和选妻一样，不要先结婚后恋爱，而要先恋爱后结婚；不要一见钟情，而要日久生情。

原因很简单，越是熟悉的公司，股票赚钱的可能性越大，亏钱的可能性越小。

那么，什么样的公司才算得上是熟悉的公司呢？我们应该把哪些我们熟悉的公司优先拉入我们的选股能力圈范围呢？

巴菲特说：“你可以选择一些尽管你对其财务状况并非十分了解，但你对其产品非常熟悉的公司。”

在巴菲特经营合伙公司时，经常有客户打电话给巴菲特，提醒他要关注某些股票。巴菲特对这些人的回答总是一成不变：“我不懂这些股票，也不了解这些股票。我不会买我不了解的股票。”在巴菲特看来，对于那些不熟悉、不了解的上市公司，自己绝不会下注，而是坚决地把自己的投资目标限制在自身能够理解的范围内。他多次忠告投资者：“一定要在自己的理解力允许的范围内进行投资。”

与巴菲特有所不同的是，他的好朋友，比尔·盖茨最成功的投资原则是对他创建的微软公司的长期关注。

那么，巴菲特为什么不投资微软呢？比尔·盖茨为什么不投资可口可



乐呢？答案很明显——因为每个人都有自己的能力圈。如果巴菲特投资高科技产业，而比尔·盖茨投资传统产业，那么，这两个在自己最擅长的能力圈外进行投资的人，可能会为世界增加两个新的百万富翁，但绝不会是百亿富翁。

巴菲特承认他对分析科技公司并不在行。1998年，当股市正处于狂热追捧高科技尤其是网络公司股票的高潮之时，在伯克希尔公司的股东大会上，巴菲特被问及是否考虑过在未来的某个时候投资科技公司。他的回答是：“这也许很不幸，但我的答案的确是‘不’。我很崇拜安迪·格鲁夫和比尔·盖茨，但我不会买英特尔和微软的股票。因为，当我分析微软和英特尔股票时，我不知道10年后这两家公司会是什么样子。我不想玩这种别人拥有优势的游戏。我可以用所有的时间思考下一年的科技发展，但不会成为分析这类企业的专家。也许很多人都会分析科技公司，但我不行。”

归根结底，巴菲特之所以不肯投资高科技股的真正原因是，在他看来，这个行业不像零售业或旅馆业那样能看到竞争者慢慢地进入市场。对于科技行业的公司而言，它的不可预测性在于谁都无法担保。所以，对这个行业，巴菲特比较客气的说法是，他并不明白科技公司的行业情形。

2003年，美国股票市场上演高台跳水，股市财富一下减少了将近5万亿美元，相当于美国国民生产总值的一半。虽然投资商们早已欲哭无泪，但身处华尔街之外的巴菲特却气定神闲。在他看来，真金白银最实际，把钱押在没有盈利的网络公司上，不过是一厢情愿的发财梦。早在2001年，巴菲特就预言技术网络泡沫将破裂。果然，自2002年第二季度开始，反映技术股走势的美国纳斯达克指数就持续下泻，从5000点高位跌破2000点，原来市值100多美元的股票跌到1美元以下甚至被摘牌，许多华尔街的投资商身价一落千丈。而巴菲特公司的股票走了一个完美的U字形，又回到两年前的水平。

几十年来，巴菲特逐渐养成了一套自己独有的投资原则，这些原则使

他成了股市中的常胜将军。在股票市场上，不少人热衷于赶时髦，喜欢炒题材股，误认为随随便便就可以捉住黑马。往往不分青红皂白，股票品种选进十多只，持股各占两三百，结果在起起落落的行情面前，弄得眼花缭乱，顾此失彼，这些人恰恰背离了巴菲特所主张的“不熟不买”的投资原则。

其实，按照“不熟不做”和“不懂不做”的原则，只要能做熟，做懂两三只股票，并持续深入地做下去，就能取得不小的收获。



巴菲特
第七章

巴菲特投资真经——选股思路



选股如选妻

生活中不缺少美，缺少的是一双发现美的眼睛。股市中不缺少大牛股，缺少的是像巴菲特那样拥有一双发现好公司的慧眼。一个雕刻家，用一块丑陋的石头，雕刻出了一个美丽少女的雕像，人们纷纷称赞他化腐朽为神奇，化丑陋为美丽。雕刻家却说：“不，这个美丽少女本来就在石头里，我只不过是把那些多余的石头去掉而已。”同样，如果什么都想要，那么反而得不到你想要的美丽少女，只能还是那块丑陋的石头。

如果说整个股市是一块大石头的话，巴菲特这个雕刻家无疑是具有独特眼光的，一眼就看出了隐藏在石头中的美丽少女。巴菲特也非常心狠，去掉了很多多余的石头，最终只留下很少部分的石头，雕成了一个美丽的少女。

在格雷厄姆的众多追随者中，为什么巴菲特在股票投资上远远比其他的人更加成功呢？巴菲特的选股策略又与我们普通的投资者有什么不同之处呢？有人发表高论：现在是大牛市，随便选，我的股票收益率比股神巴菲特还要高。从2005年6月到2007年年底，毫无疑问，中国股市是一个大牛市。毫无疑问，有很多投资者的收益率都比巴菲特要高，几乎可以说，在中国的大牛市里出现了很多比巴菲特还要神的股神。但是，一个人的选股水平如何，要和平均水平相比，才能正确衡量出来。

巴菲特在1966~2006年这40年里，取得了3600多倍的业绩，他的业绩是美国股市同期涨幅的55倍。为什么巴菲特的投资业绩这么好，而大部分投资者的投资业绩这么糟糕呢？关键在于选股不同。大多数人选的股票都是“一只小小鸟，想要飞却怎么也飞不高”，而巴菲特选却是一只只“大鹏鸟”，想要飞多高就能飞多高。从1977~2004年这27年多，巴菲特



一共精选了22只股票，其中只有7只是重仓股，投资了40多亿美元，赚了280多亿美元，平均每只股票都能赚7倍。

为什么巴菲特选的股票涨得这么好？因为巴菲特的选股方法和大多数人不同。很多人只关心股市是涨是跌，是牛是熊，想以大盘涨跌来决定买入、卖出时机，进行波段操作来赚钱。而巴菲特说他的选股态度和选择终身伴侣的态度完全相同。“在伯克希尔所有的投资活动中，最让我和查理兴奋的是买入一家由我们喜爱、相信且敬重的人管理的，具有非常出众的经济前景的卓越企业。这种买入机会难得一见，但我们始终在寻找。我们寻找投资对象的态度与寻找终身伴侣的态度完全相同：我们需要积极的行动、高昂的兴趣和开放的思维，但并不需要急于求成。”

巴菲特选股如选妻，而且伴股如伴妻，他追求的不是一天情，而是一生情：“我最喜欢持有一只股票的时间是：永远。”“我和查理都希望长期持有我们的股票。事实上，我们希望与我们持有的股票白头偕老，相伴到永远。”“我们喜欢购买企业。我们不喜欢出售，我们希望与企业终生相伴。”听到这样的话，也许你不会相信：这不是炒股炒成股东，长期套牢吗？

是的，巴菲特就是主动长期套牢，心甘情愿长期做股东。

要学习巴菲特，就要学习他选股如选妻的态度。首先，选股时就一定要心狠，要拒绝所有不值得选择的股票，宁缺毋滥，只选择那些具有一流业务、一流管理、一流业绩的超级明星股。

像巴菲特那样，选股如选妻，伴股如伴妻，一旦发现我们确实犯了错误，也应该像发现婚姻对象选择错误一样，尽快重新寻找新的目标。但很多投资者会担心，尽管我知道现在手里拿的股票不符合我的标准，但这些股票还在涨，如果放弃了，可能就错过赚钱的机会了。同时，也有很多投资者会担心，我原来选的股票是错误的，但还赔着钱，如果斩仓抛出了，以后又找不到更好的股把钱赚回来，我还不如留着这些股票等着翻本呢。

成功的投资者提醒人们，在犹犹豫豫时，就需要手辣。手辣意味着一



种决心，代表着一种快刀斩乱麻的勇气。它告诉我们，在选择好的股票之前，首先必须舍弃坏的股票。

你要得到超级明星股，首先要舍弃那些不是超级明星股的烂股票，因为你的资金有限，假如你用资金买了那些烂股票，那就没有钱买那些超级明星股。假如你把时间和精力放在选择那些非常普通的一般股票上面，那你也就没有时间和精力去选择那些超级明星股了。只有当那些错误的选股不再占用你的精力和时间，不再占用你的资金时，你才能够自由地寻找更好的股票。事实上，往往在放弃了错误的选股之后，很快就能发现更好的选股了。

但是，等到发生错误再去改正，已经有点晚了，一个更好的方法就是学习巴菲特，坚持严格的选股标准，只选正确的股票，以免在后来花费很大的代价来改变自己的错误。巴菲特之所以选股非常成功，就在于他确立了系统的选股标准，一开始就把事情做对，所以就很少需要事后弥补错误了。

我们都知道，要想选对合适的妻子，在选妻之前，一定要知己知彼，首先要了解自己是什么样的人，自己要找一个什么样的人，再去了解对方是什么样的人，判断她是不是自己想要的相伴一生的那个人。同样，选股之前，也要知己知彼，既要了解你自己，也要了解那些上市公司，从中选择最了解、最有把握的公司股票。



挣钱有规则无秘诀

每逢股市大跌或大涨，总能听到很多投资者的哀叹，不是抱怨没有逢低补仓，就是后悔没有高位卖出。年复一年，日复一日，总也踩不到市场脚步的投资者，只能顺势而为，结果就是追涨杀跌所带来的财富缩水。很多人都在自问：为什么我总是赔？挣钱真的有那么难吗？成功的投资者提醒你，如果你能养成如下的理财习惯，也就意味着在不久的将来，挣钱定会成为你生活中的惯常之事。

◎ 学习，学习，再学习

学习投资理财知识在2006年之前，对很多人来说还是一个非常陌生的概念。随着后来大牛市的深入，越来越多的普通人开始认识到投资理财的重要性，在观念上也从原先对理财的抗拒转变为接受，更有甚者到了盲目追捧的地步。

虽说，许多年轻的白领阶层都具备了投资理财的观念，但是对于投资理财，还处于一知半解的状态中，常常是听某个朋友一说哪只股票或基金好，便将自己挣来的辛苦钱倾囊投入。其实，无论你是因为工作繁忙，还是从未接触过投资理财知识，这种将钱寄希望于他人的态度是万万不可取的。挑选投资理财产品，就像去商场购物一样，首先要从琳琅满目的商品中挑选出适合自己的，所谓“量体裁衣”，而后还要讲讲品牌，看看质量，选选服务，否则，万一有哪项不过关，你还要承担退换货甚至白白浪费钱财的风险。

巴菲特就他自身的经历总结说，最好的投资就是学习、读书，总结经验、教训，充实自己的头脑，增长自己的学问，培养自己的眼光。



在对牛市的收益回顾中，赚钱最多的是那些通过学习认识到投资理财的优势，从而较早进入市场的人。如果没有一点理财知识，比如不知道什么是基金，不了解如何读年报，又怎么能抓住这两年牛市的机遇？而即便这种机会再来100次，也依然会一再错过。所以，光有理财意识还远远不够，还要学习理财知识。学习理财知识是进入市场的前提，也是避免无谓风险，获得丰厚回报的必要条件。

◎ 总结，总结，再总结

在动荡不安的股市中，每一次交易无论是成功还是失败，都值得投资者们用来分析和总结，以寻找上涨的动力，探求失败的原因。如果能够坚持记录每一次交易的心得，再配合投资理财知识的不断学习，就能在实战中避免犯同样的错误。长期积累下去，随着所犯错误的减少，成功也必然成为大概率事件。

股神巴菲特就在他近60年的投资生涯中，总结出很多珍贵的投资经验。如永远保住本金、别被收益蒙骗、重视未来业绩、坚持投资能对竞争者构成巨大“屏障”的公司、把鸡蛋放在不同的篮子里、坚持长期投资等。事实证明，这些经验使他购买的股票在30年间上涨了2000倍，而标准普尔500家指数内的股票平均才上涨了近50倍。多年来，在《福布斯》一年一度的全球富豪榜上，巴菲特一直稳居前三名。

◎ 永远保住本金

我们知道，巴菲特有三大投资原则：第一，保住本金；第二，保住本金；第三，谨记第一条和第二条。本金是种子，没有种子便无法播种，更无法收获。

在投资中，从来没有人不犯错误。当错误来临时，多数人都会抱着止跌企稳的心态，认为总有一天自己的投资产品能够成为“黑马股”。然而现实却往往事与愿违，血本无归的故事就此上演。



美国超级投机家乔治·索罗斯说过，如果你自以为是成功的，那么你将丧失使你成功的过程。一个人必须愿意承认错误，接受痛苦。如果犯了错误不承认，不愿意接受痛苦，甚至不再感到错误带来的痛苦，那么你就会再犯错误，就会失去继续赢的优势。如果在交易中一旦发觉自己有错误，绝不要固执己见，将错就错，应该刻不容缓地改变自己的运作方向。

“留得青山在，不怕没柴烧”的道理人人都懂，然而真正能在赔钱时勇敢割肉的投资者却寥寥无几。当市场张开血盆大口时，永远都不会给你第二次选择的机会。在投资前设定止损线，严格遵守投资纪律，将风险控制在可以控制的范围，永远保住本金是每一个投资者需要谨记的。

◎ 投资要趁早

不可否认，只知道努力工作的人往往会失去挣钱的机会。

很多人由于经常加班，工作压力大，无暇顾及投资理财，虽然有钱却始终放在银行里，觉得省心踏实。虽然也动心于基金股票，却总是因为怕麻烦而迟迟不动手交易。白白错失牛市的盛宴不说，还承受着通货膨胀下的财富缩水。然而，一个人的工作年限最长不过40年，而钱财的保障却是一生的需要。投资理财不仅可以抵御通货膨胀的风险，还可以在长期的理性投资中获得丰厚回报，保障家庭和投资人晚年的生活。

投资要趁早，因为今年的一块钱不等于明年的一块钱。按照公式计算，今天的100元，在通胀率为4%的情况下，相当于10年后的多少钱呢？答案是148元，也就是说10年后的148元才相当于今天的100元。

投资要趁早，还因为复利效应会使早投资的你轻松获得更多的收益。以每年10%的收益来举例说明：在21~28岁8年的时间里，每月投资500元，共投入4.8万元，到65岁时的复利回报为256万元；在29~65岁的37年里每月投资500元，共投入22.2万元，65岁时的复利回报为195万元。因为晚8年投资，虽然多投入17.4万元，并且花了一辈子的时间追赶，结果还是没有追上，收益却少了61万元。



◎ 坚持长期投资

巴菲特说, 如果可能, 我愿意一辈子持有下去。长期投资的说法虽然由来已久, 但是每逢股市波动, 从赎回或减仓的数量上, 还是可以暴露出多数投资者仍然很容易受到市场、消息或从众心理、波段操作的影响, 从而轻易抛弃自己精心挑选的股票或基金等其他理财产品。

假设你现在有10000元, 收益率为15%, 那么, 连续20年, 总金额达到163665.37元; 连续30年, 总金额达到662117.72元; 连续40年, 总金额高达2678635.46元。也就是说, 一个25岁的上班族, 投资10000元, 每年收益15%, 到65岁时, 就能成为百万富翁。而更加显而易见的是复利的“72法则”, 即用72%去除以每年的回报率, 得到的数字就是总金额翻一番所需的年数。用上面的例子来说明一下, 72%除以15%, 就是4.8年, 也就是说10000元在5年后就翻番变成了20000元。

从某种意义上说, 长期投资是一种对自己的肯定。你是否可以抛开一切, 忠诚于自己的选择, 坚持于自己的判断。要知道, 股神巴菲特为“吉列”苦等16年, 最终才迎来超过800%的高额回报。因为他坚信一个很简单的道理, 每天一早醒来, 全世界会有25亿的男人要刮胡子。

工欲善其事, 必先利其器, 理财也是如此。如果投资不能趋利避险, 那不是把血汗钱往火坑里送? 只有懂得怎样把钱投到风险小见效快、投资小收益大的项目, 才算是学会了投资。只有遵守了挣钱的规则, 你才能够赚到钱。



如何选择企业投资

皇家马德里队的前主席布罗伦蒂诺有一次接受记者采访，记者问皇马强盛的秘诀，他说只有三句话：好球员、好球员、好球员。这就叫大思路，也叫根本。事实也是如此。当记者采访美国房地产巨头特朗普的房地产经营之道时，他也只说三句话：好地段、好地段、好地段。确实，纽约曼哈顿很多黄金地段的大楼都是他的。那么，股票投资有没有大思路呢？答案也是三句话：好公司、好公司、好公司。

这就是投资的大思路。巴菲特认为，投资者买股票就是要投资该公司。所以他认为，无论购买多少股票，都要把它看做是购买该上市公司的一部分。换句话说，投资者是以投资还是投机的心态来买股票，两者的操作是完全不同的。

巴菲特在伯克希尔公司2004年年报致股东的一封信中说，他当年对伯克希尔公司所有市场价值超过6亿美元的股票列出了一张表。看过这张表的人或许会认为，这些股票是根据技术分析等多种因素来操作的，其实，他和查理·芒格根本就不理会这些东西。他们投资股票，完全是从企业所有者的角度去看问题的，这和单纯的炒作股票有非常大的区别。

大思路正确后，就要坚持不懈。杰克·韦尔奇执掌通用电气的时候，通用电气是一个从烤面包机到发电厂无所不包的庞然大物。韦尔奇果断地进行了大手术，提出了数一数二理论，大量卖掉非强势的企业，只留下能在行业中排名第一或第二的企业。结果，效果极为明显，通用电气的利润大幅提高，股票价格上涨了10倍。

所以说，股票投资就要买最好的，最好的都是行业的龙头。英国有一位著名的基金经理叫陶布，他的投资思路就非常简单，即要找到“在英



国，什么做得全世界最好”，然后长期投资。他投资包括苏格兰威士忌、三五香烟、联合利华、英国石油等企业，取得了很好的效果，用25年的时间把1英镑变成了54英镑。

的确，从某种意义上来说，我们不是投资股票，我们是在投资商业，投资企业，这才是投资的大道。把自己当成是企业经营者，才会成为优秀的投资人。因此，要将目光紧紧盯在中国最优秀的企业上。同时，也要多学习，多阅读，因为股票投资的背后是浩瀚的商业史。

对于如何看待股票，巴菲特的建议是，投资者如果能从企业所有者的角度来对待股票投资，也就是说，如果你能把买入该股票的考察工作像整体收购该公司一样重视，投资的获利回报就能得到保证，投资失误就能大大减少了。

巴菲特说：“我们的经济命运最终将取决于我们所拥有的公司的经济命运。”在选择了具有较好吸引力的产业后，投资者该如何在众多的企业中进行选择呢？

巴菲特认为，关键是分析企业的竞争优势及其可持续性，寻找和发现具有持续竞争优势的企业是投资的首选目标。之所以如此，是因为对于长期投资来说，股价最终取决于公司的内在价值。

从这个角度来说，市场份额优势先行。巴菲特认为，竞争优势体现在两个方面，即市场份额优势和产品优势。在产品销售利润率相近时，竞争优势体现为更大的市场份额。市场份额本身会由于更低的生产成本或者更高的销售价格而增加。低生产成本使企业能以更低的销售价格出售，从而进一步增加市场份额。当企业由于产品的差异性能以更高的价格出售时，即使销售数量不变，市场份额也会增加。

竞争优势的核心是差异化，即企业与竞争对手的差异化，体现为一个企业提供与竞争对手不同的产品或服务，并受到市场上大部分顾客对该产品或服务的偏爱。这种差异化是竞争优势的根本来源。波特认为，差异化优势主要来源于企业的价值链及企业所进行的各种具体活动和这些活动影



响顾客的方式，企业可以通过控制相关的驱动因素和重构全新的价值链以增加独特性。

因此，巴菲特强调，在投资过程中应该分析的不是股票而是企业：“在投资中，我们把自己看成是企业分析师，而不是市场分析师，也不是宏观经济分析师，甚至也不是证券分析师。最终，我们投资者的经济命运将取决于我们所拥有的企业的经济命运。”

在巴菲特看来，投资者不应该费尽心机去分析股价走势，而应该下工夫分析这家企业的经营状况。正如他的老师格雷厄姆教导他的那样，从企业经营的角度来分析股票、投资股票是最为明智的。这正是巴菲特平时很少看股票行情，却把绝大部分精力用来分析企业的基本面的原因。

有个记者问巴菲特：“我应该怎么学习股票投资呢？”巴菲特说：“看上市企业的年报。”

这个记者说：“美国有好几千家上市企业，又过了这么多年，上市企业的年报太多了。”巴菲特就告诉他：“很简单，按照字母顺序，从第一家企业的年报开始看起。”

巴菲特几乎每天都把他的大部分时间用来阅读上市企业年报的行业资料。巴菲特阅读了大量资料，打了很多电话，主要是为了弄清这家企业的业务和财务等基本面情况。这也是导师格雷厄姆传授给巴菲特的第一个投资秘诀：不看股票，看企业。

巴菲特坦言，选择一个优秀的明星企业，比投资技巧和信息更重要，因为这是你能达到投资目标的唯一保证。还是那句话，选择投资目标企业的态度如同选择结婚对象。在投资活动中，最让人兴奋的是买入一家由投资者喜爱、相信且敬重的人管理的，具有非常出众的经济前景的卓越企业。这种买入机会虽然难得一见，但是投资者始终在寻找。

在实际操作中，对持续竞争优势的分析应该分为两个步骤。一是分析企业是否具有真正的竞争优势；二是分析企业是否能够持续保持这种竞争优势。



通过对巴菲特数十年投资历程的观察，我们发现他最大的投资特点就是持股经常长达几年甚至十几年。巴菲特之所以如此大胆地长期持有，是因为他坚信，他所投资的企业和产业在长期内具有很强的稳定性和赢利性。

一个公司的主业之所以能够长期稳定，其根本原因在于其所在产业具有长期的稳定性。而那些经常甚至很快发生重大变化的产业，如高科技产业和新兴产业等，巴菲特则认为难以对其长期前景进行可靠的预测，所以他从不投资于高科技等容易变化的不稳定产业。

当然，有许多产业，我们可能无法确定它们的业务到底是“宠物石头”还是“芭比娃娃”。甚至即使我们花了许多时间努力研究这些产业，我们还是无法解决这个问题。有时是由于我们本身智力和学识上的缺陷阻碍了我们对这些产业的了解，有时则是由于产业的特性本身就是很大的障碍。因此，我们宁愿专注于那些容易预测的产业。

巴菲特的产业选择经验表明，产业演变对于投资分析非常重要，它将导致产业吸引力及产业平均投资回报率的重大变化。相应的，企业对于产业演变的战略反应是否适当将导致企业竞争优势发生较大变化。



确定你的收益率与增长率

在投资界，关于股票选股分析的方法五花八门，各种新方法、旧法则以及许多的翻新版本充斥其间，不一而足。这些方法看上去比较简单，如寻找市盈率低于市场平均的股票，或是将市盈率换成PEG（PEG等于市盈率除以收入增长率）。

这些传统的选股方法中所用的估值指标有许多是基于股息率基础上的。但是，现在的投资者关注的重点是盈利的增长潜力，而不再是股息率。一种结合收益率、股息率、利润留存率和权益报酬率的旧的估值方法现在仍被使用，这种方法中所包含的指标是价值投资者所熟悉的和广泛使用的。用这种办法可以对目标公司进行评估，以确定其是否值得进行更进一步的研究分析。

在进行股票分析时总是要加入对未来的预期。如果预期一只股票未来的收入增长率较高，投资者就能够容忍其现在的低收益率。在假设收益总是不断增长的前提下，用预期收益代替最近12个月的收益将会导致高的收益率和低的市盈率。当然，投资者要判断预期是否合理，一个价值投资者总是在不断地寻找相对于现在价格有高收益率的股票。

将一只股票的收益率与行业内的其他公司的收益率、整个市场的收益率进行比较，甚至是与债券收益率进行比较，都是有重要意义的。巴菲特喜欢比较收益率指标，因为他认为在对不同的指标进行比较时，收益率指标表现出快捷方便的特点。巴菲特喜欢把股票看成是利率不断变动的债券，其利率由公司每年的收益所决定，这种分析的实用性取决于收益的可预测性和稳定性。巴菲特一般将公司的收益率与长期政府债券的收益率进行比较，如果公司收益率接近债券收益率，则被认为是有吸引力的。因为



债券收益率是稳定的，也是固定的，而股票的收益则会随着时间而增长并推动股价上涨。

巴菲特认为，如果一个公司的盈利持续增长，那么它的股票价格也会持续上涨。比方说，如果盈利增长10%，股票市值也会有大致相同的增长。实际上，许多公司从长期来看，在盈利增长与股票价格的上涨之间存在着一个近乎一一对应的关系。在长期内，如果公司盈利每年增长12%，那么它们的股票价格就很可能按照接近12%的年增长率上行。

巴菲特在购买一家公司的股票之前，他要确保这只股票在长期内至少获得15%的年复合收益率，也就是说，15%是巴菲特要求的最低收益率。毫无疑问，如果你以正确的价格来购买正确的股票，获得15%的年复合收益率是可能的。反过来，你购买了业绩很好的股票却获得较差的收益率也是可能的，因为你选择了错误的价格。事实上，大多数投资者都没有意识到价格和收益是相关联的：价格越高，潜在的收益率就越低，反之亦然。

为了确定一只股票能否给他带来15%的年复合收益率，巴菲特尽可能地来估计这只股票在10年后将在何种价位交易，并且在测算公司的盈利增长率和平均市盈率的基础上，与目前的现价进行比较。如果将来的价格加上可预期的红利，不能实现15%的年复合收益率，巴菲特就倾向于放弃它。

另一个指标是留存利润对账面价值的比率。留存利润是支付了股息后的继利润，它们被公司用于再投资并决定公司账面价值的增长率。

公司的账面价值等于公司的总资产减去负债部分，如果除以总股本数目，则得到每股账面价值。账面价值是由会计方法决定的，而不是由市场决定的，账面价值也被称为股东权益或资产净值。

留存利润对账面价值的比率可以用来衡量账面价值的增长率，但这个指标更适合用来衡量权益报酬率的变动。权益报酬率等于净利润对每股账面价值的比率，留存利润对账面价值的比率是最复杂和难以解释的。首先是因为账面价值的数值，过多的负债可以造成账面价值相对总资产较小，



从而给公司带来较大的风险。还有一个问题是，从留存利润对账面价值比率的等式中选择账面价值是否贴切？作为会计手段，账面价值试图衡量能够在未来产生现金流和利润的有形资产的净值。对于传统产业来讲，账面价值是个不错的衡量指标，但对于服务型公司来讲，未来的潜在收益能更好地反应公司的无形资产和人力资本的价值。如果考察一个无形资产价值较高但没有计入资产负债表的公司，留存利润对账面价值的比率将会被高估。

权益回报率是一个广泛用于衡量公司盈利能力和管理绩效的指标，该指标由公司的年利润除以股东权益得到。这个指标把公司产生的利润、股东的投入以及留存在公司内的收益联系在了一起。股东权益等于公司总资产减去所有的负债，它也被称作股票所有者权益、所有者权益，甚至就仅称作权益，代表了投资者在公司中的所有者利益。在资产负债表中，它是优先股、普通股和留存收益的总和。

权益回报率显示了股东在公司内的投资获得的收益。比如说，3亿的股东权益创造了每年1亿的净收入是很不错的（ $1/3=0.3$ 或者30%），但是每年1亿的净收入对于30亿的股东权益来说就很可怜了（ $1/30=0.03$ 或者3%）。一般来说，权益回报率越高越好。权益报酬率大于15%是好的，而大于20%可以被认为是优异的。在选股的过程中，把权益回报率和行业范围内的平均数进行比较是很重要的，因为这样可以得到一个对公司认识比较真实的有意义的比率。

当一家公司能够获取超出平均的权益回报率时，巴菲特认为这是一个积极的正面信号。巴菲特认为，一项成功的股票投资首先取决于公司的基本业务，也就是公司业务能够具有持续产生不断增长的收益的能力。巴菲特用股东权益回报率来考察一家公司的管理水平，他认为，管理层要么能够使新投资获得更高回报，要么就应该将公司资金进行股票回购。如果公司利润的再投资方向正确，利润将会随着时间有所增加，股价估值也会增加以反映公司价值的增加。



估值原则：现金为王

华尔街有一条永恒的信念，那就是“现金为王”，这一信念也被“股神”巴菲特奉为圭臬。2007年，伯克希尔公司没有太大的并购活动，手中持有的现金流却高达443.3亿美元，其中仅出售中石油H股就回流40亿美元现金。在众多公司的股价大幅下滑之时，巴菲特以雄厚的现金实力，从容抄底，捡了大便宜。

与巴菲特相比，犹太人对现金的重视程度几乎是到了不可思议的地步。在缤纷复杂的社会中，有谁能知道明天会如何？人、社会及自然每天都在变，只有现金是不变的，这是犹太人的信念。如果你与犹太商人做生意，就能明白他们对交易另一方的评价。他们的心中始终放不下的是“今天那个人究竟有多少现款？”更令人惊讶的是，他们对公司的态度是“今天那个公司换成现款究竟值多少？”总而言之，他们的焦点是力求把一切东西都“现金化”，因而他们做生意时一般进行现金交易。他们认为，交易的对方即使在一年后能变成亿万富翁，也难保证他明天不发生异变。

犹太人有一条很重要的原则渗透在生意理念当中，即只有现金才能说明问题，这就是现钞主义。之所以奉行彻底的现钞主义，一方面是因为他们在大流散中可以随身携带现金逃跑；另一方面是因为他们对任何人都不放心，一旦将商品赊出去，拿不回钱来怎么办？如果马上要逃跑，岂不要白白损失？在他们眼里，唯有现钞是安全、可靠和永恒的。

有一家小餐馆的墙壁上贴着一首歌谣：“我喜欢你，你要借钱，我不能不借，但怕借了你便不再上门。”说白了，就是“现金交易，恕不赊欠。”然而其言语却很婉转。其实，这小餐馆里的一杯酒才几块钱，却为何编出这样的歌谣来拒绝顾客的赊欠呢？答案很明显，如果小餐馆允许顾



客赊欠，其中的利息势必由自己承担。换言之，自己的所得利润必然被这部分利息所侵蚀。再者，小本经营的生意，如果赊欠太多，必将影响餐馆的资金周转，甚至容易陷入困境。

有一位犹太人，在临终之际，把所有的亲戚朋友都叫到了床前，对他们嘱托后事说道：“请将我的财产全部换成现金，用这些钱去买一条最高档的毛毯和一张床，然后把余下的钱放在我的枕头底下。等我死了，再把这些钱放进我的坟墓，我要带着这些钱到那个世界去。”

亲友们按照他的安排，买来了毛毯和床。这位富翁躺在豪华的床上，盖着柔软的毛毯，摸着枕边的现金，安详地闭上了眼睛。

遵照富翁的遗嘱，死者留下的那一笔现金和他的遗体一起被放进了棺材。

这时，死者的一位老朋友前来向他的遗体告别。当听说死者的财产都换成了现金并已随遗体一起被放入了棺材时，立即从衣袋里掏出了支票和笔，飞快地签上金额，撕下支票，放入棺材。同时，又从棺材中取出现金，并轻轻地拍着死者的脑门说道：“老朋友，金额与现金相同，你会满意的。”

这则笑话说明了犹太人对现金的偏爱。正如流行的一则俗语所言：“赊三不如现二。”犹太人这种对钱的态度，对我们的现实生活大有参考价值。

正因为如此，犹太人对银行存款不感兴趣。银行存款虽然有利息，但利息是微乎其微的，而且利息的增长幅度还不如物价上涨的速度快呢。现金虽然没有利息，但因没有银行存款之类的证据，也不需要交纳财产继承税，所以，现金虽不会增加，但也不会减少。对于犹太人来说，不减少就是不亏本的起码条件。

然而，我们很多投资者却对“现金为王”存在认识误区。有些人觉得过分注重现金流是一种短视行为，而有些人认为现金充溢是一种浪费。其实，现金为王并不是让我们死守现金，而是要我们活用现金，发挥现金的最大效



用。这也是风险管理的最高境界之一，俗话说“落袋为安”就是现金为王的经典体现。

我们经常可以听到理财师说至少要以现金的方式保留6个月的生活费用，以备一时之需。原因无它，假设在分秒必争的危急关头，即便有价值1000万元的房产也无用武之地，只有现金才是应对生活危机的最佳方式。

当前，因内有许多注册资本很大的公司，但其注册资本主要集中在固定资产上，流动资金却很少。在犹太人看来，与这种公司打交道很不踏实。在日本松下电器公司的运营中，现金是很关键的因素，现金交易可以减轻账目，等于利润的提高，而且利于计算每天的交易额。松下电器公司对公司的经营情况了解得非常透彻，就在于以现金交易为前提条件。

受犹太人现金至上观念的启发，经营者在交易的过程中可以试试以下一些原则：

- ◎ 选择的原则——对没有支付能力的顾客，不卖。
- ◎ 付款条件的原则——在契约书上附上付款条件。
- ◎ 互惠互利的原则——不强迫推销。
- ◎ 信用限度的原则——表明可以赊欠多少，不得超过限度。
- ◎ 慎重的原则——对于经常拖欠的顾客，要慎重发货。
- ◎ 定期收款的原则——约定期限一到，立即上门收款。
- ◎ 态度坚决的原则——收款时态度坚决。
- ◎ 断然拒绝的原则——对不可能支付货款的顾客不予发货。

犹太人的现金至上原则，是经商中最简单而又最实用的方法。不管你的对手是什么公司，是做什么样的生意，在这一点上多尝试，都会减少许多不必要的麻烦和痛苦。

生活需要足够的现金，投资则近乎是一种现金游戏，期货投资者可能会对此有更刻骨铭心的认识。如果一次性把所有的资金都建仓，一旦出现亏损，强行平仓是不可避免的，这样便很容易“一无所有”。所以期货投资者都有严格的仓位操作纪律，说白了就是在执行“现金为王”的策略。

然而在股市中，我们很多投资者总是把“现金为王”抛在脑后。一旦市场上涨，满仓追涨者比比皆是，当市场下跌时，满仓者就再也没钱抄底了。更有一些投资者，在市场出现比较明显的跌势的时候，不舍得割肉，结果越套越深，账户上的资金大幅度缩水。面对当前低迷的市场，持币等待是最佳选择。只要市场平稳，现金就是最有力的枪炮。瞄准优质股票，就可以大力开炮。但要切记，不能鲁莽建仓，要踏准节奏，控制仓位。





重视投资企业的管理层品质

巴菲特认为，投资者购买的股票，其公司管理层一定要优秀。巴菲特在并购企业时就特别注重原来的公司管理层是否非常优秀，或者说，企业收购下来后是不是有合适的管理层来负责经营。如果不具备这样的条件，那么这项收购他宁可放弃。应该说，巴菲特这样做很明智。

每年在伯克希尔公司年报致股东的一封信中，巴菲特都要刊登一小段收购企业的广告，其中必不可少的一项条件就是具备优秀的管理阶层，并且声明，伯克希尔公司无法提供这样的公司管理层，如果不具备这项条件，伯克希尔公司就不会考虑这项并购事宜。相反，如果具备这样的优秀管理层，那么伯克希尔公司将为他们及其优秀企业提供一个理想的归属。

巴菲特说，伯克希尔公司旗下的那些明星经理人通常都已经相当富有，但这并不妨碍他们继续为公司效力。究其原因在于，他们能从中享受到工作的乐趣，从而散发出冲天的干劲。毫无疑问，这些公司的管理层都能站在老板的角度来考虑问题，而这正是巴菲特对他们的最高褒奖。也就是说，如果巴菲特说某位经理人能够站在投资者的角度考虑问题，时时刻刻为股东着想，这就是对这位经理人的最高评价了。

巴菲特认为，公司管理层的能力和品质，在很大程度上决定着该公司能否长期保持竞争优势，能否进一步巩固竞争优势。这是他在几十年的商业投资经验中得出的结论。

巴菲特多次提醒投资者，一定要重视投资企业的管理层品质。巴菲特说，很多投资者在投资的时候都有一个通病，那就是在买股票的时候只关心公司的财务报表和公司当前的赢利情况以及未来的预期收益。大多数投资者都是将钱投入了某个企业，但是却不知道这个企业的管理者是谁。在



巴菲特看来，这是对自己极不负责的做法。而巴菲特在每次投资之前，除了关注企业的经营状况、资金状况以及销售状况之外，还会特别关注企业领导层的能力。因为巴菲特认为，一家企业创造利润能力的90%都取决于管理层的决策，只有10%是受软件、硬件设备影响的。但是，公司赢利状况良好并不是管理层能力强的表现，因为也许换做别的管理者还能够创造出更多的利润。所以，公司经营良好只能说明管理层的能力没有很差，仅此而已。

巴菲特对自己准备投资的公司和管理层的考察主要体现在几个方面：

第一，管理者能否很好地运用资金。这个运用资金指的是管理者用钱进行再投资。企业管理者能否很好地利用资金进行再投资，或者说再投资能否取得好的效果是巴菲特对管理者进行能力衡量的一个很重要的方面，而且这也是投资者能否取得高回报的关键性因素。

第二，管理者是否足够理智。巴菲特认为公司赚到的钱是有数的，但投资的方向却是无数的，这个时候，管理者是否足够理智，能否将钱用在最需要的地方就十分关键了，而这点也是巴菲特十分关注的。

每个公司的发展都会经历不同的阶段，从起步到发展再到成熟，巴菲特最看重的只是公司成熟阶段管理者的做法。

一般来说，当公司发展到成熟阶段的时候，发展速度便开始减慢。由于扩大企业规模和维护企业日常经营的花销逐步加大，以往的分配方式已经不起作用。这时候，管理者是将利润用于再投资公司的现有业务、购买成长型企业还是分配给股东，就成了巴菲特考察管理者是否理智的重要依据。在巴菲特看来，在公司已经发展成熟的情况下，只有将利润分配给股东，然后让股东自行选择再投资项目才是最明智的。因为当公司已经发展成熟的时候，再投入资金发展现有业务显然是多此一举，而刚刚进入成熟阶段的企业去购买其他企业显然也是不自量力的举动，所以巴菲特认为，将利润下放给股东才是最合适的。而能够这样做的管理者自然也会得到巴菲特的赞赏，进而得到巴菲特的投资。



第三，管理者对股东是否足够坦诚。虽然巴菲特没有很多时间和旗下公司的管理人员交流，但是他总能最先掌握公司的第一手资料。因为在巴菲特的公司有一条硬性规定，那就是公司管理者必须定时向股东发布消息，而巴菲特从这些消息中就能够得到足够的信息。虽然有些公司也会向股东发布一些信息，但往往都是只发布对公司有利的信息，完全封锁对公司不利的消息。这样的公司巴菲特会第一个淘汰掉，因为巴菲特认为，只有公司管理者敢于真实、全面地向股东公布公司的经营情况，公司才能得到长足的发展。对于隐瞒公司的真实业绩，篡改资料报表的企业，完全没有投资价值可言，况且自己也不会放心将钱投在这样的企业上。

在巴菲特的公司年报中，不仅有一整年的经营业绩，还有目前公司面临的问题，有时候还会有巴菲特的检讨，检讨自己投资的失误。有人认为，巴菲特之所以敢将自己的错误公之于众，是因为他有足够的信心控制局面。然而，巴菲特真实的出发点是，他认为在公司内部公开这样的信息有利于各个股东及时地掌握公司的发展现状，不仅能够得到股东的信任，还有利于公司的管理人员根据出现的问题及时地调整经营、管理策略，这是个一举两得的措施。

第四，看企业管理者能否抵制行业潮流驱使。所谓的行业潮流驱使，就是指管理人员的盲目跟风行为。巴菲特对行业潮流驱使的看法是，当惯例驱使发生作用时，理性是脆弱无力的。而且他还将惯例驱使的力量归纳为以下几点：公司拒绝改变经营方向；总是用光所有可支配的资金；在开展业务时，无论管理人员制订的计划有多少漏洞，工作人员都能很快地做出内容翔实的关于利润率、策略等方面的支持报告；盲目模仿、复制同行业其他公司的运行模式。这些被惯例驱使的行为很容易使公司管理人员失去判断力，从而导致公司发展停滞、产品失去竞争力，严重的甚至会导致公司破产。所以，巴菲特考察管理者是否称职的重要标准之一就是他们能否克服惯例力量的驱使。

著名管理学家吉姆·柯林斯经过调查研究发现，企业最高领导人最重

大的决策不是解决“什么”的问题，而是解决“谁”的问题。也就是说，企业如果要想保持基业长青，最关键的角色不是“战略”，而是“人”。

这一观点与巴菲特重视公司优秀管理层可谓不谋而合。在20世纪70年代，当时的美国刮起一股银行业取消管制的冲击波。面对这股即将到来的冲击波，人人都感到迷茫、不知所措。当时的富国银行首席执行官迪克·库利说，实际上他也不知道富国银行要怎样做才能渡过解除管制的难关，因为可能出现的情况太多太多，谁都无法预料将来可能发生的所有情况，更不用说采取有效对策了。不过有一点他很清楚，那就是，只要他手下有一支最能干的管理团队，到时候就一定会船到桥头自然直。也就是说，只要公司管理层精明能干，到时候无论出现什么情况，他都能应付自如。

最后的事实充分证明了这一点，这也是巴菲特后来之所以重点投资富国银行的原因之一，因为它有一个非常优秀的管理团队。





把所有鸡蛋放在同一个篮子里

经常有一些杂志教导人们投资要分散，以规避风险。事实上，投资的最高境界当然是自己买股票做股东，因为投资优秀企业远远比投资最好基金的回报率高得多，而且基金投资有比例限制，再好的企业的投资额也不能超过自己总资产的10%，这样看，表面风险是小了，但实际上却是加大了风险，原因在于，好股票永远是稀缺的，基金剩余的资金只能买一些二、三流的股票。所以说，风险不是分散投资就能规避的，而是要集中力量对每项投资进行深入研究并牢牢抓住不松手。

也许大家都知道，印加帝国的首都库斯科建在海拔2000米的安第斯山山顶上。之所以跑这么高的地方居住是因为，印第安人原本是住在河边的，但是一场大洪水使得他们知道住在河边的风险太大，于是就搬到树上去住。结果大火又侵袭了他们，他们再吸取教训搬到山谷里住，结果又遇上了地震，最后搬到山顶，以为这下没有天灾了，结果人祸来了，比天灾还要可怕一万倍：西班牙的冒险家皮萨罗率领40个骑兵攻破库斯科并屠城，使拥有8万名战士的印加帝国彻底崩溃。

盲目分散风险，风险其实更大。所以说，面对风险，找出解决办法要比逃避重要得多。

说实话，从世界财富史来考察，真正的高手已经达到了“大道至简”的境界，根本不需要投资组合和分散风险。比尔·盖茨所有的财富来自于微软一只股票；巴菲特所有的财富来自于哈撒韦公司的一只股票；李嘉诚的大部分财富来源于长江实业和和记黄埔两只股票；沃顿家族所有的财富来自于沃尔玛一只股票……当然，普通人对这些顶尖高手可能没法全部模仿，但构建理财组合时切忌散、乱、差，最多不要超过5只股票或基金，



而要集中在优秀公司和优秀产品上进行长期投资。因此，理财组合最核心的思想就是不为组合而组合，而要致力于找到好东西，绝不滥竽充数。既不要贪图便宜，也不要人云亦云。

都说投资股票和基金有风险，其实应当这样看：长期投资优秀公司的股票和指数基金几乎是没有什么风险的，因为证券市场就是国家经济的反映。也许在一段时间内会下跌，但再过一段时间一定会加速补上。从长期来看，都是很平均的。实际上，预测发生什么不难，预测什么时候发生很难。所以，我们没必要预测市场什么时候上涨，只要知道肯定会上涨，然后耐心等待就可以了。因此，风险在于对事物缺乏了解，在于想在短时间内获得绝额收益而导致的铤而走险的心态。

在世界股票史上有这样一个例子。

1815年6月18日，在比利时布鲁塞尔近郊展开的滑铁卢战役，不仅是拿破仑和威灵顿两支大军之间的生死决斗，也是成千上万投资者的巨大赌博，赢家将获得空前的财富，输家将损失惨重。伦敦股票交易市场的空气紧张到了极点，所有的人都在焦急地等待滑铁卢战役的最终结果。如果英国败了，英国的公债价格将跌进深渊；如果英国胜了，英国公债将冲上云霄。

正当两支狭路相逢的大军进行着殊死战斗时，罗斯切尔德的间谍们也在紧张地在两边的内部收集着尽可能准确的各种战况进展的情报，更多的间谍们负责随时把最新战况转送到离战场最近的罗斯切尔德情报中转站。到傍晚时分，拿破仑的败局已定，一个名叫罗斯伍兹的快信传递员亲眼目睹了战况，他立刻骑快马奔向布鲁塞尔，然后转往奥斯坦德港。当罗斯伍兹跳上了一艘具有特别通行证的罗斯切尔德快船时，已经是深夜时分。当他于6月19日清晨到达英国福克斯顿的岸边时，内森·罗斯切尔德亲自等候在那里。内森快速打开信封，浏览了战报标题，然后策马直奔伦敦的股票交易所。

当内森快步进入股票交易所时，正在等待战报的焦急和激动的人群立



刻安静下来，所有人的目光都注视着内森那张毫无表情、高深莫测的脸。这时的内森放慢了脚步，走到自己的被称为“罗斯切尔德支柱”的宝座上。此时，他脸上的肌肉仿佛像是石雕一般没有丝毫情绪显现，而交易大厅已经完全没有了往日的喧嚣，每个人都把自己的富贵荣辱寄托在内森的眼神上。稍事片刻，内森冲着罗斯切尔德家族的交易员们递了一个深邃的眼色，大家立即一声不响地冲向交易台，开始抛售英国公债。大厅里立时就引起了一阵骚动，有些人开始交头接耳，更多的人仍然不知所措地站在原地。这时，相当于数十万英镑的英国公债被猛然抛向市场，公债价格开始下滑，然后更大的抛单像海潮一般一波比一波猛烈，公债的价格开始崩溃。

这时的内森依然毫无表情地靠在他的宝座上。此时，抛售变成了恐慌。人在猛然失去理智的时候，跟随别人的行为就成了一种自我强制性行为。每个人都想立刻抛掉手中的已经毫无价值的英国公债，尽可能地留住一些残余不多的财富。经过几个小时的狂抛，英国公债已成为一片垃圾，票面价值仅剩下5%。

此时的内森像一开始一样，仍然漠然地看着这一切。他以一种不是经过长期训练绝不可能读懂的眼神轻微地闪动了一下，但这次的信号却完全不同。他身边的众多交易员又立即扑向各自的交易台，开始买进市场上能见到的每一张英国公债。

6月21日晚11点，威灵顿勋爵的信使亨利·波西终于到达了伦敦，消息是拿破仑大军在经过8个小时的苦战后被彻底打败了。

这个消息比内森的情报晚了整整一天，而内森在这一天之内，狂赚了20倍的金钱，超过了拿破仑和威灵顿几十年战争中所得到的财富的总和。

滑铁卢一战使内森一举成为英国政府最大的债权人，从而主导了英国今后的公债发行，英格兰银行被内森所控制。

同样的道理，持股也不宜分散持有。选股要算成本账。很多人愿意买低价股或不出名的企业，然而，虽说低价股中确实也有不错的公司，也有

可能成长为大公司，但这个概率是10%，不确定性很大。为了这10%的机会，付出了90%的精力，显然是不划算的。

投资是门艺术，取胜的关键就是要选择成功率高的策略，最大限度地降低出错的概率，这也是普通投资者应当关注大蓝筹的根本所在。中小投资者要大胆转变观念，现买一些，再利用市场的波动低位补进。股票不要太多，就好比说一生如果能交到三五个知心朋友，就很不错了。同样，一生若能握住三五只好股票，也就能赚得盆满钵满。



第七章

巴菲特投资真经——选股思路



不必对某一类股票抱有偏见

巴菲特曾说过：“在伯克希尔，对于将来会进入哪个产业，我们并没有特定的看法。事实上，我们经常在想，对于一家大型企业的股东来说，与其追求具有远景的新创事业有时反而有害，所以我们比较偏爱专注于那些我们想要拥有的经济形态以及我们喜爱一起共事的经理人，剩下的就只看我们有没有足够的运气找到同时具有这两项特点的组合了。”

巴菲特认为，投资者买股票就是要投资该公司。所以，既不要过于迷信某一类或某家上市公司，也不要对某一类或某只股票有偏见。只要符合自己投资理念的股票，并且价格又合适，就可以大胆投入。

巴菲特介绍说，伯克希尔公司1993年投资了德克斯特鞋业公司，这一举措是继1991年投资HH布朗鞋业公司之后再一次投资鞋业公司。要知道，在此以前他们并没有投资鞋业公司的计划，甚至可以说对此完全不了解。因为在巴菲特看来，美国的制鞋业很难与国外进口的低价产品相竞争。巴菲特说，直到HH布朗鞋业公司的出现，才使自己改变了这种偏见。

HH布朗鞋业公司是一家管理非常优秀的鞋子、靴子制造企业。由于以前对这家公司了解不够以及巴菲特对制鞋业股票的偏见，所以巴菲特在收购该公司时设立了一个相当高的标准。可即使这样，该公司在以弗兰克为首的经营管理层的领导下，仍然取得了不同凡响的优良业绩，这令巴菲特喜出望外。

正是受到这样的鼓舞，伯克希尔公司又在1992年年末继续收购了洛威尔鞋业公司。虽然这家专门生产女鞋和护士鞋的老牌企业在管理上还需要改进，但它的经营业绩依然超出了巴菲特的预料。因此，在这之后，巴菲



特又在1993年一鼓作气投资了德克斯特鞋业公司。这家公司专业生产高级男女鞋，各方面都很优秀。

巴菲特兴奋地说，这家公司的创始人哈罗德在20岁时到制鞋厂打工，后来在1956年投资1万美元，创建了这家德克斯特鞋业公司。1958年，他的侄子也加入进来，从此两人创建了这家年产量高达750万双鞋子的大企业。

就这样，巴菲特从原来对制鞋业抱有偏见到后来一连收购了好几家这样的公司，在谈到这个转变时，他总结说，关键是这些公司有一个非常优秀的经营团队。他特别提醒说，布朗鞋业公司和德克斯特鞋业公司的优秀管理层，让这两家位于美国的制鞋企业拥有了高度竞争力，从而能够抵御来自国外的低价竞争。

巴菲特在1993年时估计，伯克希尔公司1994年在鞋类制造业方面的股票投资销售额将达到5.5亿美元，税前利润很可能会超过8500万美元。要知道，如果放在5年前，他是根本不会想到投资鞋业的，而仅仅5年过去后，伯克希尔公司在鞋类制造业上所雇用的员工人数就超过了7200人。更让巴菲特满意的是，虽然德克斯特鞋业公司非常优秀，但他们还是采取了一项正确决定，那就是把德克斯特鞋业公司的股份转换成伯克希尔公司的股份。这样做，实际上就是把一家规模较小的优秀企业的全部权益转换成了一家规模较大的优秀公司的一部分权益，这是双方都乐意看到的。

更值得一提的是，这种转换并不会产生税务负担，却可以得到按照个人意愿随时进行赠予或变现的好处。如果德克斯特鞋业公司的所有者愿意，就可以通过出售股票把它变现，做自己想做的事，而不需要像以前那样，把所有的钱都绑在一家私人企业里无法变成现金。

巴菲特特别看重这一点。他解释说，从税务角度以及其他理由来看，私人企业是很难通过延伸主业以外的投资来达到分散投资风险目的的。可是私人企业的股份一旦变成伯克希尔公司股份的一部分，由于伯克希尔公司的多元化经营，德克斯特鞋业的公司股东就可以轻而易举地解决转投资



问题。而且，哈罗德和他的侄子虽然拥有伯克希尔公司的股份，却没有控制权，不像他们原来拥有的德克斯特鞋业公司的股份是有控股权的，但他们自己非常清楚，他们的身份已经是伯克希尔公司的真正合伙人了，他们将会按照自己在伯克希尔公司中所持有的股份，享有与巴菲特完全同等的股权待遇。

除此以外，他们依然可以在德克斯特鞋业公司担任原来的管理工作，不会有任何改变。伯克希尔公司一贯言出必行，在未来的几十年里，控股权和公司文化不会有任何改变，这也是可以令他们完全放心的。

巴菲特认为，投资者应该有投资理念，但不该有偏见。他以自己的亲身经历为例，说明当初认为不能投资鞋业股票，最终却接二连三地投资此类股票，就是因为其中某个关键因素在起作用，从而改变了他的看法。



通货膨胀对股市的影响

可以说，通货膨胀在现代经济社会中已成为一种顽疾，不论是工业发达国家还是发展中国家，都存在着通货膨胀，当然其程度可能有显著差异。有的国家通货膨胀率较低，表现为温和的膨胀；有的国家通货膨胀率较高，表现为恶性的或剧烈的膨胀。有时同一个国家在不同的时期，通货膨胀的程度也是有区别的。

通货膨胀的成因在许多经济学家那里有多种不同的看法，在不同的国家有着不同的根源。但是，只要存在通货膨胀，那么它对经济的影响就是相同的——物价上涨，居民的实际收入下降，造成经济和政治的不安定。那么，通货膨胀对股市有什么影响呢？股市是宏观经济的晴雨表，把握宏观经济走向对于判断股市的大趋势很重要。

通货膨胀是影响股票市场以及股票价格的一个重要的宏观经济因素，这一因素对股票市场的影响比较复杂，它既有刺激股票市场的作用，又有压抑股票市场的作用。

究其根源，通货膨胀主要是由于过多地增加货币供应量造成的。货币供应量与股票价格一般是呈正比关系，即货币供应量增大使股票价格上升，反之，货币供应量缩小则使股票价格下降，但在特殊情况下又有相反的作用。

在学术界，对于股市与通胀的关系也存在着两种截然不同的看法。

“通胀之下必无牛市”是较为普遍的一种观点，其理由依据是企业缺乏克服通货膨胀的技术能力和竞争手段，导致物价上涨而劳动生产率下降，股票因此下跌。另一种观点认为，通胀有利于股市的繁荣，其理由是：在通货膨胀之下，由于货币贬值，人们急于寻求保值渠道，而投资于股市、房



地产市场便是重要的选择。因此，在通货膨胀之下，股价与房价同步上涨。

在现代经济发展中，通货膨胀已成为一块拦路石，对股市的打击也更为显著。

分析通货膨胀对股票行市的影响，应该区分不同的通货膨胀水平。当通货膨胀处在初期，通货膨胀率低于5%时，其对股市危害并不大，且对股票价格还有推动作用。

由于货币供应量增多，开始时一般能刺激生产，而此时，企业产品的出厂价格也会有小幅上涨。大部分企业的产品销售良好，企业存货下降，公司盈利大幅度上升，公司利润增加，从而增加可分派股息。股息的增加会使股票更具吸引力，于是股票价格将上涨，出现牛市的典型特征。但当进入高通胀后，由于物价出现螺旋式上升，尤其是物价上涨超出市场预期时，股市则会出现逆转。

可见，货币供给量增加，一方面可以促进生产，扶持物价水平，阻止商品利润的下降，另一方面使得对股票的需求增加，促进股票市场的繁荣。

货币供给量的增加引起社会商品的价格上涨，股份公司的销售收入及利润相应增加，从而使得以货币形式表现的股利会有一定幅度的上升，从而使股票需求增加，股票价格也相应上涨。

货币供给量的持续增加引起了通货膨胀，而通货膨胀带来的往往是虚假的市场繁荣，造成一种企业利润普遍上升的假象。正如前文所说，保值意识使人们倾向于将货币投向贵金属、不动产和短期债券上，股票的需求量也会增加，从而使股票价格也相应上涨。

由此可见，货币供应量的增减是影响股价升降的重要原因之一。当货币供应量增加时，多余部分的社会购买力就会投入到股市，从而把股价抬高；反之，如果货币供应量减少，社会购买力降低，投资就会减少，股市陷入低迷状态，因而股价也必定会受到影响。而另一方面，当通货膨胀到



一定程度，通货膨胀率甚至超过了两位数时，将会推动利率上升，资金从股市中外流，从而使股价下跌。

在通货膨胀的情况下，企业经理和投资者不能明确地知道眼前盈利究竟是多少，更难预料将来的盈利水平。他们无法判断与物价有关的设备、原材料、工资等各项成本的上涨情况。另外，有关部门也会采取相应的措施，这就会提高市场利率水平，从而使股票价格下降。

可见，无论是成熟股市还是新兴股市，高通胀对股市的打击作用都是十分明显的。其原因多是因为通胀伴随着高利率和经济增长的更大的不确定性，使公司的资金成本提高，公司盈利被大幅压缩，但同时提高了股东需求回报率，因此压低了股票的合理估值水平。此外，高通胀很可能伴随着或者引发本币信用的丧失，从而引发资本外逃、股市崩盘。

通货膨胀对股市产生影响，而股市同样也会对通货膨胀造成相应的影响。对于股市对通胀的影响，同样存在着两种截然不同的观点。

一种观点认为，股市上涨吸收了多余的流动性，缓解了供求关系，有利于物价稳定。如果压制股市上涨，这部分资金就可能流进商品市场，从而推动物价上涨。另一种观点则认为，股市上涨会导致投资者的财富增加，而消费是收入与财富的增函数，财富的增加会刺激消费。而且，股市快捷的变现特点决定了虚拟财富随时可以变成真实财富。退一步说，即使投资者不变现，根据经济学原理，人们收入预期的提高也会促使消费支出的扩大，而消费的扩大就容易导致通胀压力加大。

股市上涨有利于减小通胀压力的观点，必须有一个前提才能成立，那就是货币供给总量是不变的。而在现实中，对经济有真正影响的不仅仅是传统意义上的货币供给，还包括这一货币供给在内的整个社会的流动性，这就引申出了货币的内生性概念，即股市上涨对购买力而言，相当于内生出一部分货币，而货币供应量的增加容易导致通胀压力加大。显然，股市上涨减小通胀压力的说法并不成立。

而认为股市上涨容易加大通胀压力的观点，也有一个前提才能成立。



那就是，股市上涨内生出的货币绝大部分被用于消费，这种投资所带来的更多的是财产性收入的增加，或者说，这种投资所带来的收益可能沉淀下来，而不是被消费掉。当股市上涨时，人们容易放大对未来的盈利预期，从而更愿意长期持有股票。

对通货膨胀来说，股神巴菲特感到担忧，认为它是比任何税收都更具劫掠性的一种税。但是，估计没有谁能达到股神的投资水准，因此在通货膨胀的情况下，投资股市需要更为谨慎。

宏观经济学告诉我们，通胀有很大的惯性。在经济不出现严重衰退的情况下，要把两位数的通胀率下降到安全区，必然需要一个较长的过程。因此，绝不能通胀率稍有下降，便屈从于各种压力，放松与通胀作战的努力，使其卷土重来。这样，经济就会处于热冷交替的巨幅震荡之中，这对经济和股市的长远发展极为不利。



坚持长期持有股票

可以说，人性的贪婪和恐惧使人们不能坚持长期持有股票。股市拥有把1美元变成数百万美元的魔力，但几乎没有人有这样的耐心看到这样的事情发生。唯一例外的是股神巴菲特，他能坚持股票的长期持有，而成为世界级富豪。人性的贪婪和恐惧是强大的力量，这个力量会阻拦你成为亿万富翁而驱使你掉进股市风险的深渊。

巴菲特认为，投资者不准备持有10年的股票不要买。频繁地买进卖出会大大增加股票投资的摩擦成本，从而变相降低投资的回报率。在他看来，对于伯克希尔公司和其他美国的股票投资者来说，过去这些年来要大把大把地赚钱简直是轻而易举的，其中的一大秘诀就是长期投资。

他说，一个真正称得上长期投资的例子是，道·琼斯工业指数从1899年12月31日的66点上涨到1999年12月31日的11497点，这整整100年间上涨了173倍，看起来升幅非常大，其实原因很简单，那就是在20世纪，美国的企业经营非常出色。投资者只要凭借企业的繁荣持股不动，就可以大赚。

巴菲特说，绝大多数投资者都没能赚到这样大的投资回报，这不能怪别人，因为正是投资者受到了一系列伤害，所以才在相当大的程度上减少了本该属于他们的投资回报。

巴菲特这里所指的一系列伤害，主要是指股票投资中的频繁买进卖出。他说，这可以从一个最基本的事实来理解：在大多数情况下，投资者所能得到的投资回报应该和企业在这期间所能获得的收益同步。也就是说，如果投资者100%拥有这家公司，而该公司在这10年间的积累增长了10倍，那么毫无疑问，这10倍的资金积累都是这位投资者的。同样的道理，如



果有1万名股东拥有该上市公司，那么这笔资金积累就应该由这1万名股东按照持股比例进行分配。

然而现实是，这1万名股东中有的赚到了平均数，有的超过了平均数，有的甚至还造成了亏损。投资者甲通过聪明地买入卖出，能够得到比乙更多的投资收益，但总体来看，这些人的盈亏是相等的。当股市上涨时，所有的投资者都觉得自己赚钱了，但其中有一个投资者要抛出该股票，就需要得到其他投资者的接盘才能实现交易。所以，如果不考虑摩擦成本的话，他们的盈亏是相等的。

现在的问题是，由于摩擦成本的存在，股东获得的收益肯定要小于公司的资金积累。巴菲特的看法是，这种摩擦成本有越来越高的趋势，相比而言，投资者未来的收益水平却要远远低于过去的收益水平，当然更要低于该上市公司总的收益水平了。

如果考虑到通货膨胀的因素，投资者投资在银行的资产出现大幅缩水而出现了风险和亏损。因此，把钱放在银行的风险要大于放在股市的风险。两百年的通货膨胀和物价上涨已使美元从1美元跌到了7个美分，但投资股票仍有每年6.5%以上的收益。

投资于股票所获得的购买力增长不仅优于投资其他资产，而且表现出非凡的长期稳定性。虽然在过去的两个世纪内，经济、社会、政治大环境发生了翻天覆地的变化，但股票在每个主要阶段都获得了6.6%~7%的实际收益。

股票收益曲线的来回摆动代表了股票在历史上所经受的牛市和熊市，而长期的眼光可以完全改变一个人对股票风险的看法。股票市场的短期波动对于投资者来说可能显得很严重，出现了风险，但同股票长时期的上升趋势相比实在是微不足道。

如果你有长期不需用的闲钱，并且具有较强的风险承受能力，那么可以考虑投资股票，因为股票投资可以比其他投资获得更高的投资收益。虽然股票投资有短期风险，但如果你进行的是长期投资，风险是可以大大降



低的。即使是美国股市在1929年出现的让整整一代投资者不敢染指股票的大股灾，在长期看来，也不过是毫不起眼的点。严重打击投资者的熊市在猛烈上行的股票长期行情面前显得那么苍白无力，而股神巴菲特就是因为能坚持长期持有股票才成为世界巨富的。如果你因担心股市的涨跌而失眠，那么你就应该减少风险，去购买国债或者把钱存入银行，因为人生活的首要任务是要“吃得好”、“睡得香”。如果你的钱需要为即将上大学的孩子交学费，那么你就应该选择比较具有流动性的投资。

巴菲特曾说：“如果我们持有一家一年赚1000万美元的公司10%的股权，则我们依比例分得的100万美元将必须负担额外的州政府与联邦所得税，那包含的是大约14万美元的股利税负（我们大部分的股利税率为14%）或最少35万美元的资本利得税。如果这100万没有分配，而事后我们又把该公司处分，因为我们适用的税率约在35%左右，但有时也可能接近40%。当然，只要我们不处分该项投资，这笔税赋就可以一直递延下去，但最终我们还是必须要支付这笔税金的。事实上，政府可以说是分享我们利润的主要合伙人之一，只是投资股票要分两次，而投资事业则只能分一次。”也就是说，投资者不准备长期持有的股票不要买。股票买卖的频率越高，拥有的股票时间越短，你付出的股票交易税和佣金就越多，相比之下投资收益也就减少了。

可以说，投资者在历史上任何一个高点买进股票，都能得到很丰厚的利润。历史上任何一个股价的回调都是入市的最好机会，而不是止损出局。将资金投资股市比投资其他品种，比存银行更安全，收益更高，因为毫不客气地说，股市的风险就在于你没有长期持有股票。



消费垄断型企业

我们都知道，巴菲特的成功最主要的因素在于他是一个长期投资者，而不是短期投资者或投机者，他将大部分精力和资本都用在寻找并投资在好的企业上。

华尔街可以说是马太效应随时发生作用的地方，让强者愈强，弱者愈弱，这是资本的本能。早在20世纪末，全球资本市场一天的交易量就达10 000亿美元，按当今世界知名的社会学家、英国学者安东尼·吉登斯的说法，以100美元一张的纸币摞起来，竟要高出珠穆朗玛峰20倍。这么多的钱，每天像潮水一样卷向西方、卷向东方，都是在寻找机会，寻找最有价值的企业，寻找最有竞争力的品牌。

什么是最有价值的企业呢？巴菲特说，他一生都在追求消费垄断型企业。

巴菲特把市场上的众多公司分成两大类：一类是投资者应该选购的“消费垄断”的公司，一类是投资者应该尽量避免的“产品公司”。

巴菲特发现，有些公司具有强劲的经济动力，它们能从短视市场造成的利空泥沼中脱身。巴菲特发展出了一套特定标准以帮他辨别此类公司——当利空消息与短视近利的投资大众将这类公司的股票价格打压至谷底时，他便进场疯狂买进。巴菲特称这些具有弹性的优质企业为“消费垄断型企业”，他所有的财富都来源于对这类企业的投资。它们是巴菲特投资哲学的“圣杯”。

不可否认，投资过程中的一个重要原则是：选择最有把握、最简单、最确定、波动性最小、最安全的投资标的。相对而言，高度竞争行业的确定性更低、更易变、更难以把握、更复杂，而垄断型企业更易于把握、更



简单、更确定、更稳定、更安全。消费行业拥有众多的品牌垄断型企业绝非偶然，原因在于消费行业的终端客户都是个人消费者，他们在采购过程中包含了大量的感情色彩，因此消费品牌容易形成很高的忠诚度。品牌壁垒是最稳固和最持久的壁垒，所以消费垄断型企业自然成为巴菲特一生的最爱。

从巴菲特的投资构成来看，道路、桥梁、煤炭、电力等资源垄断型企业占了相当的份额。这类企业一般是外资入市购并的首选。同时，独特的行业优势也能确保效益的平稳。

那么，什么是消费垄断型企业呢？有人举例说，在麦当劳边上开快餐店，卖的产品和麦当劳一模一样，会有什么样的结果——最大的可能是，即使半价出售，也没有人买。

的确，有些公司在消费者的脑海里已经建立起了一种“与众不同”的形象，无论对手在产品质量上如何与这些公司一样，都无法阻止消费者仍然去钟情这些公司。对于这类公司，巴菲特称之为“消费垄断型”公司。巴菲特一直都认为可口可乐是世界上最佳的“消费垄断型”公司，这可以通过世界最大的百货连锁公司沃尔玛在美国和英国的消费市场里的情况得到证明。

通过调查发现，消费者在不看品牌的情形下，的确是没法认出哪一杯汽水是可口可乐、百事可乐，哪一杯又是它的自有品牌。结果，沃尔玛公司就毅然推出它的可乐品牌，放在几千家的分店外面，和可口可乐、百事可乐的自动售卖机排在一起出售。自有品牌饮料不但占据了最接近入口的优势，而且售价也只是百事可乐和可口可乐的一半。但结果呢？沃尔玛的自制饮料并不敌这两个世界名牌汽水的市场占有率，而只是抢占了其他无名品牌汽水的市场而已。

“消费垄断”的威力在于，可以让人无法分辨出质量高低的产品，但也能够吸引顾客以高一倍的价格购买。尽管在市场上，这些公司并没有“垄断”，因为还有很多的竞争者来争生意，但在消费者群体的脑海里，



它们早已是“垄断型”的公司了。

巴菲特在要买下一家公司的股份时，常常先这么问自己：“如果我投资几十亿美元开办新公司和这家公司竞争，而且又可以聘请全美最佳的经理人，我能够打进它的市场吗？如果不能，说明这家公司的确不错。”这么问还不行，巴菲特会问自己更深层次的问题：“如果我要投资几十亿美元，请来全国最佳的经理人，而且又宁可亏钱争市场的话，我能够打进它的市场吗？”如果答案还是不能的话，这就是一家很优秀的公司，非常值得投资。

与“消费垄断”的公司相反的是“产品公司”。这类公司生产的产品是那些消费者很难区分竞争者的产品，其特点是每个竞争者为了争取生意，都必须从价格和素质方面展开竞争，而两者对公司收益都不利。这些公司为了吸引顾客，都会拼命打广告，希望能在顾客的脑海里建立起和其他竞争者不同的形象，但往往都是白费心思，白白增加成本而已。产品公司在市场好时，收益已不算多，一旦遇上经济不景气，大家竞相降价求存，就会导致人人都面临亏钱的困境。所以，“产品公司”是投资者应该尽量避免的公司。

第八章

巴菲特投资真经——投资主张

正如巴菲特所说，投资不是简单地购买股票的活动，而是一个理解企业商业模式和内在价值的过程。海格卓姆成功地证明了任何投资都可以因应用巴菲特的理论而获得成功。当人们在讨论新经济是否应该需要新的投资规则时，也要牢记巴菲特的投资原理。



走出投资误区

随着经济的持续增长，人们的可支配收入提高，许多人在满足日常消费以后，有了一定的闲钱。如何打理手中的闲钱，也成为人们关心的问题。

应该知道，不只是存存银行、买买股票、投资点基金就是理财。要想很好地打理自己的财富，要从三个方面进行考虑：

◎ 根据资产状况设定理财目标

设定自己的理财目标：买车、购房、偿付债务、退休储蓄、教育储蓄等，需要从具体的时间、金额和对目标的描述等方面来定性和定量地清理理财目标。回顾自己的资产状况，包括存量资产和未来收入的预期，知道有多少财可以理，这是最基本的前提。对个人资产的回顾，主要是指将自身的资产按照有关的类别进行全面的盘点。这里所说的资产是指金融性资产和固定资产，其中金融性资产包括银行存款、债券、传统保险、投资型保险或开放式基金、股票或封闭式基金等，固定资产包括房产、汽车等。

◎ 了解自己处于人生何种理财阶段

设定理财目标必须与人生各阶段的需求配合。因为不同理财阶段的生活重心和所重视的层面不同，因此理财的目标也会有所差异。一般来说，人生分为六大阶段：单身期、家庭形成期、家庭成长期、子女大学教育期、家庭成熟期、退休期。要根据自己的具体时期来设定相应的理财目标。



◎ 测试自己的风险承受能力

风险偏好是所有理财计划的一个重要依据。要根据自己的实际情况进行选择,得到对自己风险偏好的界定和描述,从而明确自己属于哪一类型的投资者,做到对自己的风险承受能力心中有数,不要做不考虑任何客观情况的风险偏好的假设。比如说很多人喜欢把钱全部都放在股市上,没有考虑到父母、子女,没有考虑到家庭责任。这时候,他的风险偏好就偏离了他能够承受的范围。

一般来说,风险承受能力分为保守型、中庸偏保守型、中庸型、中庸偏进取型、进取型几种。

明确了个人的风险承受能力以后,要依个人风险承受度,合理分配自己的储蓄、股票、债券、基金、黄金、保险、不动产等各种金融产品,最大限度地获得保障和增值。在这个过程中要注意,没有最好的理财方案和理财产品,只有适合自己的理财方案和理财产品。在制订理财方案的同时,还要合理地配置好自己的资金,对资产和负债进行动态的匹配。

国债和保险具备一定的投资价值。它们的共同特点是收益较为稳定,风险又很低。国债自不必说,目前保险也从最初的单纯保障型险种发展到了现在的投资连结型、分红型、万能型险种。有保险意识的可投资万能险,它可缓交追加,灵活方便;保额调整,满足需求;规避税债,转移资产;收费低廉,更具优势;保底年利率约为1.75%,每月结息。

各家银行发行的贷记卡也是一个很好的理财工具。它们的共同特点是消费后付款,可以获得一定金额的无息消费贷款,帮助你更好地打理个人财富。

作为专家理财的代表样式,基金是一个不错的投资渠道,尤其是开放式基金,由于规模不固定,投资者可随时申购和赎回。那么,对基金经理人的管理水平就提出了更高的要求。因此,长线基金投资可能是实现资金保值、增值的最佳途径。根据投资对象的不同,投资基金可以分为股票基



金、债券基金、货币市场基金、期货基金、期权基金，指数基金等，这里需要依个人风险承受度和国家的宏观调控政策选择基金类型。

对一位成熟而又理性的投资者来说，掌握基金投资的基本操作规律是非常重要的。但在实际的基金投资过程中，因为存在着较多的理解偏差和认识误区，从而使基金投资变得更加复杂，经常导致错误的投资行为发生。最常见的就是跟风抢购，追涨杀跌，因基金净值的变化让自己的心态也变得起伏不定。专家建议，投资者在投资过程中，必须摆脱基金投资的潜规则，走出基金投资中的误区。

误区一，不考虑市场环境，只追求基金分红。基金分红是基金将已实现的收益变现分配给投资者，对投资者的总资产并没有影响。但通过分红，却在一定程度上改变了基金管理人的资产组合结构和品种配置，对基金的未来净值增长有着十分重要的影响。在不恰当的时点选择分红，特别是在持续上涨的牛市行情中，分红常常伴随着投资者资本增值的机会减少，对投资者来讲是不利的。在此情况下，分红越多可能对投资者越是一种机会的丧失。可见，投资者看待基金分红也要结合市场环境进行分析，不可一概而论。

误区二，将面值作为基金投资的“防线”。尽管基金的面值是固定的1元，且是新基金发行时的购买价格，它相对于成立后的老基金而言，购买成本较低。正因如此，许多投资者将基金面值当做投资的“底线”或“心理线”。基金净值一旦跌破面值，就会产生恐惧感。其实，了解基金投资常识的人完全不必担心。假如一只老基金在进行大比例分红后，正赶上证券市场震荡，这时，投资者持有该只基金，就可能存在净值跌破面值的情形。但这对投资者来讲，并不能做出该只基金不具有投资价值而将其赎回的决定。要知道，基金净值的高低并不能以面值1元作为判断的标尺，而是应当以购买后基金净值增长率的高低及其净值增长的可持续性作为评定的依据。

误区三，累积基金投资数量，而不考虑基金组合配置的质量。目前基



金产品众多,不同的基金产品具有不同的风险收益特征。投资者在进行基金投资时,进行科学合理的组合搭配是非常重要的。理想的投资组合至少包含两个方面:同类型基金产品的小组合和不同类型基金产品的大组合。只有将二者结合起来,并依照投资者所处年龄段可承受的风险程度进行,才能起到有效分散投资风险的作用。因此,单一地将资金分配在同一种类型的基金产品上,或者是在任何一种基金产品上盲目累积地投资数量,尤其是跟风抢购新基金,都是不可取的。因此,当手中握满基金产品,特别是同一类型的基金产品时,是需要引起重视的。

误区四,盲目制订止盈和止损策略。基金作为一种专家理财产品,讲究的是长期投资效果。而投资者制订止盈和止损措施,存在明显的短期净值博弈的投机思维。只要投资者持有的基金具有良好的成长性,尽管由于短期震荡导致了投资者暂时的亏损,投资者也应当坚定持有。因为,在基金的性质、基金的投资目标和策略没有发生变化以及证券市场长期向好趋势未改变的前提下,投资者不应当对基金设立止盈或止损点。

随着理财意识的日益深入,越来越多的家庭开始加入理财一族的行列。不过,由于知识结构等方面的原因,很多投资者在投资理财的过程中往往会步入一些常见的误区,显然他们并不具备直接投资股市的条件,而咨询专业人士购买股票其实是将希望寄予他人,但就算是专业人士,也不可能实现百发百中的荐股成功率。明确的投资目标、良好的投资心态和坚定的执行力才是一个合理的投资计划能够成功的重要因素。



不做不符合你标准的投资

股票指数也就是我们常说的大盘，它代表了股市中所有股票的平均涨幅。如果你的选股业绩水平超过大盘的平均涨幅，说明你的选股水平高。否则，即使赚钱，如果低于大盘的平均涨幅水平，也说明你的选股水平比较差。因为你只要买入一个指数基金，就相当于按照相应的股票指数买入所有的指数成分股，或者说相当于买入了大盘。你选了所有的股票，也就是说你什么股票也不用选，就可以取得与指数涨幅相同的收益率。这是最笨也是最省力的选股方法，什么心也不用操，就能达到与股市平均收益率相当的水平。如果你辛辛苦苦通过看报纸、听消息来选股，却连股市的平均收益率水平也达不到，那就等于白忙活了。据统计数据调查表明，在大牛市里，大部分人远远落后于大盘。事实证明，尽管他们用了很多心血、很多时间来选股，结果却证明是做了无用功。

2007年是一个大牛市，上证指数从年初开盘为2728点，到12月14日收盘为5007点，涨幅为83.5%，10月份曾达到最高的6124点，最高涨幅为124%。但是，有相当多的股民在2007年的大牛市里反而亏了钱。

关于大牛市，巴菲特曾经这样比喻，再没有比参与一场大牛市更让人兴奋的了。这个时候，几乎所有的股票都在涨，就好像潮水来了，什么东西都往上漂。有人说，大牛市来了连猪都会飞。但巴菲特也告诉我们，只有当潮水退落的时候才能看出来，到底谁穿着短裤，谁光着屁股。

在大牛市里，尽管跑不赢大盘，但至少还在赚钱。但如果是大熊市的话，大多数人还是跑不赢大盘。这就代表他们辛辛苦苦选股，却赔得比大盘还要惨。再往前看，上证指数从2001年6月最高的2245点，一直下跌到2005年6月的998点。这4年是大熊市，大盘下跌了65%。但很多股民赔得比



大盘惨多了，有不少人甚至倾家荡产。

大多数投资者无法战胜市场，中国股市如此，美国股市也是如此。根据美国过去200年的历史统计数据表明，在股市上，3个人中就有2个人无法跑赢大盘，也就是说，大部分人的投资业绩落后于市场平均水平。

个人投资者如此，专业投资者同样如此，美国10个基金经理有7个跑不过大盘，连市场平均水平也做不到。

股市投资者的输家与赢家的大致比例是：10投7赔2平1赚。也就是说，在10个股票投资者里面，有7个跑输大盘，两个基本与大盘持平，只有1个人能够超越大盘，成为大赢家。而巴菲特在1966年到2006年这40年里，取得了3600多倍的业绩，是美国股市同期涨幅的55倍。

用自己的投资标准来观察投资世界，就会看到那些真正值得投资的投资标的。同时，个人的投资标准也是风险控制的有利因素。巴菲特反复强调：“我之所以投资它，是因为它符合我的投资标准。”

巴菲特阐述选择符合自己标准的投资对象时，告诫投资者首先要做到这几点：

一是投资者要从自己熟悉的上市公司入手，即对即将要投资的公司所经营的行业比较了解，这需要投资人有自己的投资特长以及拥有足够的投资信息。当然，投资者不可能全面把握每一只股票的详细情况，因为我们没有深入其中的精力，并且每个人的能力和智慧有限，人毕竟不是机器。那么，这时候就需要投资者有一定的偏向。巴菲特通常偏向于在那些经济波动较大的国家进行投资。不过，随着市场的变化，投资者的操作方式也会随之变化。一般情况下，投资者会在市场中寻找某一行业的投资方向是否会有收益，然后对其进行深入研究，直到确定投资符合自己的标准为止。

二是积极培养对目标公司的认知能力。在进行投资前，投资者对投资对象要有比较清晰和直观的认识，这需要通过平时的积累来综合判断。比如，投资者想要对某公司的股票进行投资，可以运用各种方式来判断这只



股票的内在价值，包括通过市场的综合考察，像研究公司的销售业绩和市场占有率等，还有就是透过公司的表象发掘其真实的盈利能力等方面。

三是把握投资的安全和规避损失。即使是投资者熟悉和了解的投资目标，也要防止由市场的变化带来的风险因素。市场并不是永远不变的，有时候上一分钟还是符合你标准的投资项目，下一分钟就发生了变化。而寻找符合自己标准的投资，是投资者投资素质的体现。当然，去投资不符合自己标准的股票，那种胜算的机会更为渺小。

市场不管处于何种情况，总会存在一些可以让你的投资收益增长许多倍的股票。巴菲特认为，投资者要在这些股票中寻找符合自己标准的投资对象，这样才能减少投资风险。他在选择符合自己标准的股票时，一般遵循这样的几种选择方式：一是关注冷门股票，回避热门股；二是关注低增长稳定行业，回避高增长易变行业；三是关注技术公司，回避高科技公司；四是关注竞争对手少的公司，回避竞争对手多的公司；五是关注公司及其内部员工有回购股票的公司。



投资中智商高不是最重要的

有一个笑话，说伟大的物理学家爱因斯坦死后进入了天堂，上帝把他安排到一间四个人的房子里。爱因斯坦向第一个人问道：“你的智商是多少？”那人回答：“160。”爱因斯坦喜出望外地说：“太好了！我正担心在这里找不到人一起探讨相对论呢。”他又问第二个人，那人说自己的智商是120。爱因斯坦显然有些失望，他叹了一口气说：“也好，我们还是可以讨论一些数学方面的问题。”最后，他问第三个人，那人说他的智商还不到80。于是，爱因斯坦皱起了眉头，过了很久才说道：“看来我们只能聊聊股市了。”

这个故事对股民的调侃不无刻薄，可是它却说出了一个听起来颇似悖论的道理：股市里不以学历智愚评判一个人的能力，更不以个人的社会背景和社会角色来断定一个人的才气。

直到今天，巴菲特也从不认为自己在投资方面的非凡成就出自天赋，但他一再强调，那些伟大的投资家及其理论对自己产生过重要影响。他认为，如果不是站在了这些巨人的肩上，自己便不可能有今天的业绩。

凯恩斯曾说：“投资专家的智慧不在于能科学地预测投资本身的未来收益，而在于能先发制人，智夺公众，把坏东西推给别人。”在股票市场上，最精明的人只预测大众的心理和他们将要采取的没有道理的行动，而不是预测事件的真正趋向。不管大众是否有道理，只要能比他们领先一步就是赢家。大多数人对于自己的投资都是太胆小、太贪婪、太急躁和心神不定，因而不可能做出理智的中期预测，但对眼前的表面现象却无比信赖，因此极容易被引诱，从而上当受骗。

对未来收益的预测是公众心理的产物，也是公众信心的标志，不过也



仅仅是一种希望或愿望。预测要根据事实，而事实可以分为两类：一类是不太清楚，可是关系重大的事实；另一类是比较清楚，但关系不大的事实。公众一般都习惯于依据第二类事实预测将来。人们天性喜欢碰运气，不喜欢冷静地盘算，所以说，投资也是一种碰运气的游戏。

我们知道，投资市场有一条成规：“天不变，道亦不变。”也就是说，现存状态会无限期地持续下去，这条成规给投资者提供了基本的安全感。

与凯恩斯一样，巴菲特也认为市场是无法预测的。因为投资作为一项被人们广泛参与的活动，其非理性的一面远远超出了大家的想象。但正如我们所见到的那样，许多在远离市场时还是非常聪明的人，一旦开始玩起金钱的游戏，就变得愚蠢而不可理喻，这也就是为什么在投资市场上总是多数人被动少数人牵着鼻子走的原因。许多投资者被那些真假难辨的投资信息搞得晕头转向，这也印证了一句著名的谚语：“如果你不能说服他，就先将他搞糊涂。”

股票市场从诞生到现在，经历了100多年的发展。不过，与其他科学的迅猛发展相比，研究股票市场的理论虽然也不乏推陈出新，但它们在很大程度上并没有太多的有效性，并不能完全解释瞬息万变的市場。所以，所有关于投资的理论在很大程度上都有着占星术的某些性质。正如凯恩斯所说的那样，在这个狂热的市场中，只有保持冷静的少数人才能够成为赢家。毋庸置疑的是，约翰·梅纳德·凯恩斯是赢家，沃伦·巴菲特也是。

由于受到股票经纪人父亲的影响，巴菲特很早便对股票的市场分析产生了兴趣。他尝试了自己发明的种种市场指数，但结果都不能让他满意。1949年，巴菲特进入内布拉斯加州大学学习，期间读了那本对他影响极为深远的著作《聪明的投资者》后，他毫不犹豫地放弃了自己原先“发明”的那些方法，转而成为格雷厄姆投资学说的追随者。他后来选择在哥伦比亚大学攻读经济学硕士，原因就是这本书的作者在那里教书，他希望能亲自与这位投资界的大人物进行交流。



巴菲特一直相信，与聪明的人交往会使自己也变得聪明。在读了《聪明的投资者》之后，巴菲特便开始想办法接近格雷厄姆。他从《名人词典》中得知本杰明·格雷厄姆是GEICO公司的主席，这家公司通过邮票来销售汽车保险，而不通过经纪人。在一个星期六，巴菲特来到这家公司，他向看门人询问这里是否有人愿意和他谈谈。看门人将他带去见了戴维斯，即这家公司后来的首席执行官。巴菲特不断地向他提问，而戴维斯也做了认真的回答。5个小时以后，巴菲特对这家公司和它的股票已有了相当程度的了解，这才满意地离开。

经过这次谈话后，巴菲特准备购买GEICO公司的一些股份，虽然许多人并不看好它。GEICO公司的命运一波三折，市值一度从700万美元升到了10亿美元，成为华尔街的新宠，可后来由于公司管理不善而又濒临破产。不过，自从第一次与其接触后，巴菲特便一直关注着GEICO。25年后，他买入了这家公司15%的股份，此时公司也进入了又一个稳步发展的阶段。

从哥伦比亚大学毕业后，巴菲特致信格雷厄姆，表达了自己想无偿为他工作的愿望，但遭到格雷厄姆的拒绝。于是，巴菲特回到了家乡奥马哈，在父亲的股票经纪公司工作，并积极推销GEICO公司的股票，不过业绩并不好。

此间，巴菲特与格雷厄姆一直保持着联系，他非常乐于向这位导师吐露自己的想法，同样，格雷厄姆也非常喜欢这位年轻人，常常花很长时间与他交谈。1954年，格雷厄姆建议巴菲特前去纽约为格雷厄姆·纽曼公司工作，巴菲特如约前往。在格雷厄姆·纽曼公司工作的两年让他受益匪浅。在工作期间，他对上百家公司进行了调查，并分析它们是否符合格雷厄姆的投资标准。

巴菲特从这种大量的调查与分析工作中，发现了格雷厄姆投资标准卓越的优点与突出的缺陷，并发展出了自己的投资理论，正所谓“青出于蓝而胜于蓝”。

有人曾这样评论道：巴菲特的投资理论有85%来自于他的这位恩师。



其实，就像所有的出色的学生一样，巴菲特虽然从前辈那里汲取了不少经验，但他又绝不拘泥于此，他以自己所受过的专业训练为根基，结合自己的经验，渐渐超越前辈，成为华尔街乃至全世界最受瞩目的投资大师。下面的这段话，也许能够总结出巴菲特对这位大师的看法：“我认为，格雷厄姆的思想观点足以作为你智力结构的基础。除了这些思想观点之外，你还能求助什么？这些思想观点没有一个是复杂的，也没有一个需要数学才能或者此类形式的东西。投资者应当将股票看做细小的商业部分，要把市场波动看做你最好的朋友，而非敌人。要知道，你的利润有时来自于对朋友们的愚忠而非参与市场的波动。”



特别关注低成本经营模式

巴菲特认为，投资者投资的上市公司最好要有一条经济护城河，只有这样，才能确保该股票获得超额的业绩回报。而确保经济护城河的方式之一就是低成本经营模式。

巴菲特在伯克希尔公司1996年年报致股东的一封信中说，政府雇员保险公司的成功没有任何深奥的道理，它的竞争优势完全是由其超低成本的经营模式所带来的。低成本代表着低价格，低价格自然而然就能吸引住优质客户。依靠客户之间的推荐和口碑效应，政府雇员保险公司每年至少因此增加100万张保单，占到新增业务的一半以上。这样，就使得它与同行相比的新增业务成本有了大幅度下降，从而使得总成本也有进一步降低。

巴菲特介绍说，自从伯克希尔公司1996年完全取得政府雇员保险公司的所有权后，就对它寄予了很高的希望。而现在看来，这些希望不但全部实现了，甚至有点喜出望外的味道。

归根到底，政府雇员保险公司的成功要归功于低成本经营模式，而这种经营模式在1996年大放异彩。例如在过去的20年里，政府雇员保险公司的主动上门客户最高的一年增长了8%，可是这个数字在1996年却增长了10%。要知道，由于这些顾客是自动上门的，所以公司没有任何推广成本。更重要的是，这些自动上门的业务正是政府雇员保险公司的薄弱环节，是该公司今后开拓市场的重点区域。

巴菲特特别指出这一点非常重要。因为保险公司和其他企业一样，有些业务量的增长并不能带来利润的增长，这样的业务实际上可有可无。而这一块业务则截然不同，它在业务增长的同时，能够给企业带来相应的盈利，这才是他更看重的。



不过话又说回来，巴菲特的目标绝不是仅仅增加几个利润，而是要通过利润的增加来进一步降低服务价格，让利于客户，最终实现良性循环。巴菲特清楚地知道，这种低成本经营模式只是一种暂时优势，必须不断拓宽经济护城河，才能一步领先，步步领先。

因为这种经营模式同样会引来竞争者的效仿，其他保险公司也同样可能加入直销行列。政府雇员保险公司只有建立起相当大的规模，才能确保现在的经济堡垒牢不可破。为此，该公司采取的策略是，在市场占有率最高的地区进一步降低运营成本。因为在这样的地区开展业务，由于业务具有规模，所以更容易降低运营成本，实现良性循环。

巴菲特自豪地说，其实，政府雇员保险公司的这种低成本经营模式早在1951年就引起他的注意了。当时，政府雇员保险公司的整个市场价值还只有700万美元，而45年过去后，1996年，伯克希尔公司收购半个政府雇员保险公司的代价就高达23亿美元。

巴菲特透露说，伯克希尔公司完全收购政府雇员保险公司后，为了更好地发挥这种低成本经营模式的优势，必须充分调动公司管理层的积极性。为此，政府雇员保险公司几位主要经理人的报酬所得主要看两大因素：一是主动上门的业务保单的增长率；二是一年以上的常规性保单的获利水平。

巴菲特非常赞赏的内布拉斯加家具中心，同样是低成本经营模式的典范。他在伯克希尔公司1990年年报致股东的一封信中说，该地区的一份调查报告表明，当年内布拉斯加家具中心在该地区所有20家家具零售商中销售量排名第三。

巴菲特说，乍一听，这好像没什么了不起，可是如果你知道其他19家家具零售商都位于当地，只有内布拉斯加家具中心一家距离该地区130多英里远，就知道它有多么了不起了。本来，这一地区的客户没有必要跑那么远去专程选购内布拉斯加家具中心的产品，现在他们宁愿大老远开车前往，就是因为它的价格具有极大吸引力的缘故。



巴菲特认为，发生这样的奇迹，都有明星经理人的功劳在内。1990年年底，内布拉斯加家具中心在店内摆设喜诗糖果公司的产品，本来只是一种试销，结果没想到在那里销售出去的糖果比喜诗糖果公司在加利福尼亚州的旗舰店还要多，这简直是零售业的一个创举。可以说，只要有罗丝·布拉姆金夫人在，内布拉斯加家具中心就没有什么不可能做到的事。

在这里，巴菲特感到欢呼的仍然是低成本经营模式。因为这种在家具店内销售糖果的做法，并不需要额外增加任何店铺费用和销售费用。

巴菲特认为，谁的成本更低，谁就能在市场竞争中拥有更多的主动权。为此，伯克希尔公司投资的许多家企业都有一个共同特征，那就是低成本经营。



新型业务要能便于理解

我们知道，高水平的权益投资回报率必然会导致企业股东权益的高速增长，从而相应导致企业的内在价值及股价的稳定增长。可以说，集中投资于具有高水平权益投资回报率的优秀企业，正是巴菲特投资屡屡获胜的秘诀之一。

巴菲特用来评估经营效益和经济绩效的那些原则，都带有典型的巴菲特风格。他总是遵循如下四条原则：

一是用股东权益回报率评估投资的成败。巴菲特用股东权益回报率来评估投资成败的指标。长期股东权益回报率为10%的普通企业，在低利率时期可能有溢价。巴菲特发现，比较保险的做法是寻找股东权益回报率突出的企业，这样的回报率可能一再重复而且远远超越一般债券或现金回报率。

投资一只回报率为10%的股票，或许与投资得率为10%的债券价值相同。一般来说，投资股票和投资债券有两点区别——债券有到期日，也就是偿还本金或议定新利率的日期，而股票则无此限。从你购买一只股票的那天起，股东的权益就会永远存在。但除非你是有决定权的大股东，否则你只能听任管理阶层决定是否分配股利或把赚到的现金进行再投资。第二个差异则和再投资风险有关。

巴菲特用逆反思维来思考这个问题。如果你把股票看做是可以提供的债券，你会拥有“再投资机会”。股票会有股利，不过这个股利仍无法预测。

假如长期的股东权益回报率是10%，保留盈余也可以带来10%的获利。一般的债券把“盈余”全数付给投资人作为收益，大部分上市公司把



50%或更低的盈余拿来分配股利。成长快速，可能买回股票的高回报率企业，或许只会拨出一小部分的盈余来发放现金股利。

因此，投资人必须有能力控制那些能够影响盈余的各种因素。巴菲特除了所有的资本收益和损失以及其他任何可能增加或减少营业盈余的不寻常项目外，还设法独立划出企业各种特定的年度绩效。他设法了解在拥有特定的资金可供运用的情况下，管理层能为企业创造营业收入的额度。巴菲特认为，这是判定一家企业经营绩效如何的最好依据。

二是用股东盈余代替现金流量。巴菲特说：“每一位投资者都应该了解，会计上的每股盈余只是评估企业经济价值的起点，绝不是终点。”他还说：“首先要清楚的是，并不是所有的盈余都代表相同的意义。”他进一步指出，那些必须信赖高资产以实现获得的企业倾向于虚报公司盈余。因为资产高的企业必须向通货膨胀付出代价，这些企业的盈余通常只是海市蜃楼般虚幻。因此，会计盈余只在分析师用它来估计现金流量时才有用。

巴菲特这样告诫投资者，即便是现金流量，也不是度量价值的完美工具，相反，它常常会误导投资人。现金流量是一种适合于用来衡量初期需大量投资资金，随后只有小幅支出的企业，像房地产、油田等。相反，制造业需要不断地支出资金，如果使用现金流量，就无法得到准确的评估结果。

通常来说，现金流量的习惯定义是：税后的净所得加上折旧费用、耗损费用、分期摊还的费用和其他的非现支出项目。根据巴菲特的解释来看，此定义的问题出在它遗漏了一个重要的经济因素，那就是资本支出。企业必须将部分年度盈余花费在购置新的设备、工厂更新及其他为维持企业经济地位和单位产品价格所需的改善费用上。依照巴菲特的说法，大约有95%的美国企业所需的资本开销大约等于该企业的折旧率。他说，你可以将资本支出延迟一年左右，但是，如果长期下来仍然没有作出必要的支出，交易必然会减少。这项资本支出与企业在员工工资与技术设备上的支出



一样，都是企业所必需的运营费用。

三是不会无端增加运营成本。巴菲特非常清楚，如果企业高层管理者无法将销售额转化成利润，投资就很难获利。依照巴菲特的投资经验，需要靠低成本运营企业的经营管理者常会不断增加经常性支出，相反，只靠低成本运营企业的经营管理者则会设法节省各种不必要的支出和浪费。

巴菲特在处理成本费用与不必要的支出费用时，态度通常都极为强硬。对于伯克希尔的毛利率，他非常敏感。他了解任何企业经营所需的适当员工人数，同时也明白既然要销售产品，就应该有相应的支出。然而，伯克希尔没有设立法律部门，也没有设立公开或投资人关系部门。没有任何企管硕士专业人才组成策略计划部门，负责策划合并和收购等事宜。伯克希尔不雇用安全警卫、轿车司机或是秘书，公司的税后经常性支出还不到营业性盈余的1%。巴菲特指出，要是拿伯克希尔和其他营业盈余相当但经常性支出高达10%的公司做一下比较就会发现，股东们仅仅由于这些不必要的盈余性支出，就会缺失9%的股份实质价值。

四是保留盈余转化率。巴菲特声称自己的投资目标是选择能将每一美元的保留盈余转化成至少有1美元市场价值的企业。如果该企业的经营者长期以来一起将他们企业的资金作最佳的投资，那么通过这种测验方式，将能很快显示其优异的投资回报率。如果把所有的保留盈余都投资在这样的企业，并且得到高于平均水准的报酬，那么企业股票的市场价值就会呈正比例的大幅度上涨。

总之，巴菲特对股票的长期投资回报率研究得非常透彻，他始终追求的是怎样才能取得稳定的投资回报率，这是他选择长期投资的基本依据。理解了巴菲特的投资回报原则，你就能够基本降低投资的风险，使自己的投资回报最大化。



要有一条经济护城河

巴菲特认为，投资者投资的上市公司最好要有一条经济护城河，只有这样，才能确保该股票获得超额的业绩回报。

巴菲特在1999年给《财富》杂志撰写的文章中认为，投资的关键是要看这家企业是否具有竞争优势并且这种优势是否具有持续性。因为只有该企业提供的产品和服务具有很强的竞争优势，才能给投资者带来满意的回报。至于该公司所在的行业对社会的影响力有多大，整个产业将会增长多少倒不是最关键的。因为归根到底，你投资的是一家具体的上市公司，而不是整个行业。

巴菲特非常重视考察投资对象是否具有竞争优势，他把这种竞争优势壁垒比喻成保护企业经济城堡的护城河。

他毫不讳言地说：“我们喜欢拥有这样的城堡：有很宽的护城河，足以抵挡外来的闯入者。我们认为，所谓的护城河是不可能跨越的，并且每年我们都让自己的管理者进一步加宽他们的护城河，即使这样做不能提高当年的盈利。我们认为我们所拥有的企业都有着又宽又大的护城河。”

在巴菲特看来，经济护城河的实质就是安全边际。企业城堡如果有了这样一条护城河，那么“盗贼”也就比较容易隔离在城堡之外。

例如，可口可乐公司曾经有一段时间的股票价格太高。在一般人眼里，这样的股票价格已经没有投资价值了，然而巴菲特依旧进行了投资，虽然外界仍有争议，但巴菲特看到的是该公司具有一条经济护城河，因此这时候投资该公司仍然安全，至少在今后相当长的一个时期内，可口可乐公司在全球饮料领域的霸主地位依然不可取代。最终的事实也已证明，他的判断是正确的。



在2000年4月举行的伯克希尔公司股东大会上，巴菲特在回答企业竞争优势方面的研究权威、哈佛大学商学院教授迈克尔·波特的提问时说，企业持续竞争优势的分析和判断，是股票投资中最关键的环节。

他说，长期的可持续竞争优势是任何企业经营的核心，而要了解这一点，最佳途径就是研究、分析那些已经取得长期的、可持续竞争优势的企业。

那么，巴菲特又是怎样做到这一点的呢？

有一次他和一群学生交流时说，在某个时期内，他会选择某一个行业，从而对其中的六七家企业进行仔细研究。这种研究是通过独立思考来得出结论的，而不是听取任何关于这个行业的陈词滥调。

例如，巴菲特要研究一家保险公司或纸业公司，通常的方法是把自己沉浸于想象之中，想象自己如果刚刚继承了这家公司，并且这家公司是整个家族准备永远持有的唯一财产，这时候自己会如何管理这家公司，应该考虑哪些因素的影响，主要的担心是什么，竞争对手是谁，客户在哪里……

为了找到这一系列答案，他会走出办公室与别人交流、探讨，然后从与别人的谈话中得出结论，发现该企业和其他同行相比，优势在哪里，问题又在哪里。

他说，如果你能进行这样一番分析研究，那么完全可以说，你比这家公司的管理层更深刻地了解该公司。

可以说，巴菲特对价值投资理论的最大贡献就是意识到了经济护城河的作用和价值。尤其是在1929年经济大萧条之后，当他的老师本杰明·格雷厄姆小心翼翼地寻找以资产价值为基础的安全边际时，巴菲特对经济护城河和特许经营权价值的挖掘，极大地拓展了价值投资内涵。

巴菲特在伯克希尔公司2005年年报致股东的一封信中说，伯克希尔公司旗下的那些经理人特别专注于拓宽经济护城河，并且乐此不疲，在这方面表现得才华横溢。究其原因在于，这些经理人对他们的企业充满热情。



巴菲特认为，经济护城河是企业的主要竞争优势之一。所以，寻找具有经济护城河的投资对象，是投资者应当首先考虑的事。巴菲特一直认为，投资者投资的上市公司最好要有一条经济护城河，只有这样，才能确保该股票获得超额的业绩回报。

巴菲特曾经多次介绍说，他的成功经验主要是避开投资风险。他常常对自己的经理人说：“你们不要忘记，经营企业如同守城，应当先考虑挖一条深沟，以便将盗贼隔绝在城堡之外。”他进一步阐释说，我们不一定具备杀死恶龙的本领，只要躲它远一点就可以做得很好了。

虽然外界并不赞同巴菲特的这种自我评价，纷纷认为巴菲特的成功秘诀主要在于“价值投资”而不是“价格投资”，因为他在投资股票时关注的只是企业的内在价值而不是股票价格，但毫无疑问，巴菲特投资那些拥有长期经济发展远景并且具有很强竞争优势的企业，这样的股票投资确实是很安全的。



博采众长，不断学习

投资是个不断学习的过程，只有持续学习，不断进步，才有可能生存下来，才有可能发展。巴菲特无疑是一个投资天才，但这个投资天才不是从天上掉下来的，而是博采众长、不断学习的结果。股票市场风云变幻，要想适应并战胜它，就必须持续不断地学习价值投资和长期的投资理念，只有这样才能更好地避开股市陷阱、降低投资风险。

在巴菲特没有确定自己的投资体系之前，他和绝大部分投资者一样做技术分析、听内幕消息。巴菲特在未满20岁时，他也炒股票。中学毕业之后，巴菲特被劝说前往宾州大学沃顿商学院念书，但却经常泡在费城的交易所里研究股票走势图和打听内幕消息。

如果巴菲特当时继续研究走势图和打听内幕消息，现在或许已经破产或者仍是一名散户而已。但是他没有停下学习的脚步，他申请到本杰明·格雷厄姆执教的哥伦比亚大学就读的资格。在这所学校，格雷厄姆的苏格拉底式教学使巴菲特获益良多，他开始逐步形成自己的投资体系。

可以说，对巴菲特一生影响最大的是他的老师格雷厄姆，巴菲特从他身上学到了许多关于投资理论和财务分析方面的知识。格雷厄姆也非常欣赏这位得意门生，专门教巴菲特学习如何掌控情绪，以便在股价的涨跌中更好地把握机会。事实证明，巴菲特取得投资成功的主要原因之一，就在于能很好地把握自己的情绪，始终不失理性。

对巴菲特影响最大的还有一位美国著名经济学家，那就是被誉为“成长股之父”的菲利普·费雪。有一次，巴菲特在读完费雪的著作《普通股和不普通的利润》之后，把它奉为圭臬，想方设法打听作者的下落。



巴菲特见到费雪后，从他那里学到了最新的、可行的方法学。也就是说，巴菲特学到的是如何判断成功的长期投资，从而获取更丰厚的利润。

巴菲特在取得巨大成功后，并没有忘记所有给他帮助的人，他把格雷厄姆和费雪两人称为自己的“精神父亲”。当然，博采众长的巴菲特除了这两位恩师以外，也不放过任何一个学习机会。

总的来说，巴菲特学习的这群对象都不属于墨守成规的人，他们有关股票投资的观点和思想前后跨度100多年。正是这样的博采众长，才铸就了今天的巴菲特。

值得一提的是，巴菲特非常好学却又从不迷信，并不是那种食古不化的人。以费雪为例，费雪非常喜欢投资半导体和化学工业，而巴菲特则相反，他从来就不买制药股。巴菲特解释说，这种现象并不矛盾，两人都对。因为对于巴菲特来说，要知道哪家制药厂生产什么药品并不难，但如果要深入下去了解它的企业竞争优势在哪里，自己并不具备这个能力。更何况，即使是这方面的专家，也只有深入下去，紧跟产业的发展变化，才能做到胸有成竹。而费雪就不同了，他是这方面的专家，理应投资这些股票。

巴菲特认为，每个人的知识面都是十分有限的，但显而易见，丰富的知识对股市投资会有巨大帮助，如果做不到这一点，那么你就要实事求是地确定自己不知道的地方有多少，不知道的地方在哪里，你必须不断地、反复地问自己：“我了解这只股票吗？”

巴菲特是这样说的，也是这样做的。他认为，对于大多数人来说，要想避免出现大的投资错误，就必须对自己所要投资的股票和企业进行深入了解。

投资和体育竞赛一样，需要不断实践和练习。如果你不尝试，就永远不会赢，甚至可能输，因为别人都在进步；如果你去尝试，短期内可能会失败，但如果能从中吸取教训，将来总有一天会成功。而散户投资者总是不能很好地把握市场涨跌的节奏，经常在市场过热时变得不理性，浪费大



量时间去追涨杀跌；却不思考或者很少愿意思考市场发生逆转的原因，这样，就避免不了重蹈投资失败的覆辙。

“我这是‘初生牛犊不怕股，一生积蓄全赔光。’”李女士说。炒股仅一个月的李女士误将首创权证当做普通股票，在行权交易日过期之后还懵懂不知，待发现时，30万元5.7万股首创权证全部化为乌有。

“连买的东西是什么都不知道，这又能怪谁呢？”对于李女士的遭遇，炒股多年的王先生叹了口气，“总强调风险教育和风险意识，不到血流成河谁也想不起来。”可以说，包括新股民在内的不少投资者，都容易被暴利冲昏头脑，光看到别人赚钱多少，而自身的风险意识却没有。

因此，投资需要不断地学习，如果不知道什么是权证，不知道什么是股指期货，不知道什么是套期保值，怎么可能抓住这些投资产品带给你的难得机遇？而且，这种机会即使再来100次，也依然会一再错过。

归根到底，在做任何投资之前，你都必须深思熟虑，制订清晰的战略，结合所处的环境，稳步地执行下去。每个人都有自己的投资风格，有些人觉得自己不能打败市场，喜欢一次性投资后长期持有；有些人希望降低投资成本，倾向于每次少量投资，长期多次不间断地投入。

最重要的是，找到适合自己风险收益偏好的公司或者基金，然后最好逐笔少量买入，不要一次买很多。这样，如果市场走低，可以降低投资成本，退一万步说，即使市场继续大幅下跌，也还能及时停止买入，静观市场变化，等形势清晰后再做打算。如果市场走高，还能享受部分上涨收益，不至于错失良机。总之，除非你很有把握，否则，不要一次性全押上，因为这样做的风险着实太大了。

概言之，投资进入市场的时机选择很重要，也很难把握，需要掌握一定的技巧和规律。天下没有免费的午餐，学习投资，是一个长期艰苦的过程，就是因为看起来简单，好像人人都会，却忽略了长期的积累和总结。要想获利，就要每天进步一点，每周进行总结，根据现象，通过自己的分

析得出判断，再用自己的判断和真实的市场状况对比，出现差异时再找原因，不断地修正和深入。要记住，多问几个为什么，打破沙锅问到底，是做投资的根本要求。



第八章

巴菲特投资真经——投资主张



既要思考，也要脚踏实地，付诸行动

巴菲特不断提示投资者，当投资机会来临时，不要畏首畏尾，裹足不前。只要有利可图，其风险又在可以承受的范围之内，就要果断采取行动。因为金融市场是个变化极快的市场，很多投资机会都是一闪而过。尤其是在股市上，大部分的机会都是隐性的，投资者难以在表面看到。事实上，任何赚钱的机会都不是一眼就能看得见的，这需要投资者具有良好的分析能力和判断能力，具备思维敏捷、行动果断的素质。而那些缺少清醒的头脑和果断作风的人，常常让机会在面前溜掉。

很多人都习惯将巴菲特称为“股神”，但要追溯其投资理念的形成，还要提到两位关键人物，一位是他在哥伦比亚大学的恩师，被誉为“价值投资之父”的格雷厄姆，另一位就是他一生的合作伙伴查理·芒格。

巴菲特曾坦言：“查理绝对是独一无二的。他用思想的力量拓展了我的视野，让我以非同寻常的速度从猩猩进化到人类，否则我会比现在贫穷得多。”巴菲特与芒格这对黄金搭档创造了有史以来最优秀的投资纪录，彰显了芒格独特的优点：“不为采取行动而行动，而是结合超凡的耐心与果断力。”

在巴菲特10岁的时候，霍华德带着他乘上了去纽约的夜车。他们的日程安排包括看一场棒球赛，参观一个展览，还去一个有“莱昂内尔玩具火车的地方”玩耍。在华尔街的时候，巴菲特去了趟股票交易所。

像其他孩子迷上新型飞机一样，巴菲特被股票深深地吸引住了，他常常跑到霍华德日益兴隆的股票交易所去，交易所已经迁到法纳姆那幢有大理石柱子的奥马哈国民银行大厦的17楼去了。在父亲的办公室里，巴菲特常常目不转睛地盯着那些收藏在印着烫金字专柜里的股票和债券单据。在



巴菲特眼里，它们具有某种神奇的诱惑力。

巴菲特也常下楼来到哈里斯·厄珀姆证券所。由于它也在这幢大楼里，而且又是股票报价的源地，因此金融界人士在此出入十分频繁。回到家里，巴菲特便开始自己动手画股价图，观察它的涨跌态势，由此引发了他想解释这些态势的念头。在11岁的时候，他以每股38美元的价格果断地买进了三股城市设施优先股股票，还给姐姐多丽丝也买了三股。多丽丝后来回忆道：“我认为他很清楚自己都在干些什么。这孩子简直生活在数字之中。”然而，城市设施股的股价跌到了27美元。经他们奋力挽救以后，股价又回升到了40美元。巴菲特抛出股票之后，扣除佣金，第一次在股市上获得了5美元的纯利。然而，他的股票出手不久，股价就升到了200美元，这也成了他耐心不够而受到的第一个教训。

巴菲特在跟踪信息方面也做得很出色。他和拉塞尔开发了一套供跑马者使用的信息系统，几天以后，他们便发现系统有效，于是他们在“马仔的选择”的标题下写出自己选出的号码，然后带着一大堆复印件来到跑马场。用拉塞尔的话来说就是：“我们发现自己可以卖出一些。我们四处挥舞着它们，叫喊着‘买份马仔的选择’。可是因为我们没有执照，所以生意很快就被停了。”

巴菲特常在自己喜欢的书《赚到1000美元的1000招》中自得其乐，这本书用“以自制的软糖起家”以及“麦克·杜格尔夫人变38美元为百万财富”等故事来游说未来的洛克菲勒式的人物。沃伦无比生动地把自己想象成虚幻中的人物——想象自己站在一座金山旁边，显得多么矮小，而这座金山给他带来的狂喜远远超过一座糖山。他恰恰是书作者所编织的梦幻故事的读者——他牢牢铭记书里的建议“开始，立即行动”，不论选择去做什么，都要踏实地开始行动，千万不要等待。

巴菲特具有超人的耐心与执著，同时具有当机立断的另一面。在金融危机袭来时，雷曼兄弟公司向巴菲特求援，他不为所动，但当高盛把电话打过来，正喝着樱桃可乐的巴菲特只用了一刻钟就敲定了50亿美元的投资

计划。

从巴菲特身上，投资者可以看到果断的行动对一个优秀的投资人的重要性。在生活中，我们常常听到有人后悔在某一项投资中自己错失了良机，然而事实上，即使机会再来，他们也未必能够果断出手。果断的素质是需要培养的。索罗斯提醒投资者，在你犹豫不决的时候，请记住别人的教训，用过去的事例告诫自己，不能再错过机会，不能再重蹈覆辙。

当断不断必受其乱，优柔寡断必误时机，看准了就要果断行动。思想的敏锐和行动的果断，是投资者在长期投资中必须具备的素质，也是任何成功的投资人必须拥有的先决条件。





远离杠杆融资，没有人会因为不借钱而破产

世界知名的投资人沃伦·巴菲特，在接受美国广播公司的采访中，被问到给普通美国人提3条最佳投资建议时，提到其中一条就是“远离杠杆融资，没有人会因为不借钱而破产”。他说，“如果你足够聪明，就不需要它；如果你不聪明，那杠杆就更没有任何商业用途。”

不幸的是，就像巴菲特所言，许多人使用了杠杆，实际上却没有商业用途，这就是我们现在会遭遇如此多混乱不堪的经济局面的原因。

那么，什么是杠杆融资？杠杆收购融资是以企业兼并为活动背景的，是指某一企业拟收购其他企业进行结构调整和资产重组时，以被收购企业的资产和将来的收益能力做抵押，从银行筹集部分资金用于收购行为的一种财务管理活动。在一般情况下，借入资金占收购资金总额的70%~80%，其余部分为自有资金，通过财务杠杆效应便可成功地收购企业或其部分股权。通过杠杆收购方式重新组建后的公司总负债率为85%以上，且负债中主要成分为银行的借贷资金。在当前的市场经济条件下，企业日益朝着集约化、大型化的方向发展，生产的规模性已成为企业在激烈的竞争中立于不败之地的重要条件之一。对企业而言，采用杠杆收购这种先进的融资策略，不仅能迅速地筹措到资金，而且收购一家企业要比新建一家企业来得快，而且效率也高。

以经济危机为例，巴菲特在接受美国《财富》杂志专访时就美国经济、金融监管等一系列问题发表了自己的看法。他认为，这一次是过度的杠杆融资导致了目前的危机，美国经济还需要很长一段时间才能出现转机。他说：“目前，我不会有一毛钱的投资是基于宏观经济预期的，我也不认为投资者应该基于宏观经济预期而买卖股票。”



巴菲特指出，很难说目前的市场震荡是否与过去的危机有什么本质不同。市场也没有随着时间的推移而变得更理性。一旦投资者趋于狂热或者被恐惧所支配，他们的市场反应就跟过去的非理性毫无二致。

他认为，过度的杠杆融资导致了目前的危机，另有些问题则与房地产市场交易价格过高有关。美国有大约价值20万亿美元的房地产，还有约11万亿美元的抵押贷款。其中很多抵押贷款并未出现任何问题，但也有大量的抵押贷款出现了风险。

2006年，美国有大约3300亿美元的资金被抽离了抵押贷款再融资市场，这是一个相当大规模的资金外流。而市场现在总说美国政府出台了一个1500亿美元的刺激计划，但市场却失去了3300亿美元，而且是从优先级抵押贷款市场流走的，而不是引发信贷危机的次级抵押贷款市场。巴菲特认为，杠杆仍是美国经济的重要刺激因素。

他说，与此同时，以私人股权投资为代表的杠杆收购潮也失去了活力。总有一天，杠杆收购热潮还会再现。如果抵押贷款行业失去了杠杆融资的支持，这种痛苦是难以避免的。

对于个人来说也是一样，借钱还债可能不是很多人的生活经验，但借钱投资的行为却充斥在你的周遭环境中。只要你心里想：我手上这笔钱不必急着还（房贷，车贷等），可以先拿去投资。这就是借钱投资。

借钱投资的问题在于，你必须每个月还贷款。而如果你借钱拿去投资的项目没有带来预期收入，比如股市惨跌，你还是得按月还贷款。而你当然没钱可还，最终只能选择卖股票去还钱。因此，借钱投资的人经常被迫在股票的低点卖出。这种投资法，亏本机会大。

多少人的财富就在这样来来回回的过程中逐渐消失，所以，要回归到我们先前学习到的个人理财重点：“关注现金流”。当你有债务要偿还时，就是每个月有负向现金流。你的第一任务是把现金流变成正的，之后才有资格谈投资，任何冒险的想法都可能使你加速进入地狱。

几乎所有的投资大师与理财书籍都告诉你，投资要使用闲钱，拿去投

资的钱必须是“万一亏掉也不会影响生活”的。但他们没告诉你，投资是比谁的气比较长。股票在低点的时候，用闲钱投资的人可以等，但是你明天有房贷要缴不能等，气短的你只好在低点抛掉。

因此，不要借钱还债。借来的新贷款或许可舒缓现金流压力，但只是把问题往后丢而已。如果你的现金流正常，没事就不要借新款。也不要借钱投资，借5%利息的钱去投资预估收益会有15%的标的就是财务杠杆。要明白，要一辈子冒险成功是很难的，而失败只要一次就够了。有债要先还，手上有余钱就心痒难耐，期待通过投资赚更多。事实上，唯有先拿去还债才是正途。长期下来，就会解决你的现金流问题。



参 考 文 献

- [1] 刘建位. 学习巴菲特[M]. 北京：中信出版社，2008.
- [2] (美) 施罗德. 滚雪球：巴菲特和他的财富人生[M]. 覃扬眉，丁颖颖，张万伟，张春明，张艳云，译. 北京：中信出版社，2009.
- [3] (美) 哈格斯特朗. 巴菲特的投资组合（修订版）[M]. 江春，译. 北京：机械工业出版社，2008.
- [4] (美) 巴菲特. (美) 克拉克. 巴菲特之道[M]. 北京：中国人民大学出版社，2008.
- [5] 泰尔. 巴菲特与索罗斯的投资习惯——白金版[M]. 乔江涛，译. 北京：中信出版社，2009.
- [6] 帕特·多尔西. 巴菲特的护城河[M]. 广州：广东经济出版社，2009.
- [7] 梁素娟，王艳明. 巴菲特投资思想大全集——超值金版[M]. 北京：企业管理出版社，2010.



巴菲特 投资真经

WARREN
BUFFETT'S INVESTMENT BIBLE

在投资世界中，沃伦·巴菲特的名字就意味着成功。巴菲特在他的整个投资生涯中所做的选择历来都被人们认为是明智的，他小心谨慎地挑选中意的股票，积累了大量的财富。

本书详尽地阐述了巴菲特的取胜策略，记录了巴菲特的思想，旨在让读者透视巴菲特的性格和人生。其中，还浓缩了那些使其获得非凡成功和声誉的原则及理念，向读者呈现了巨大的成功、卓越的领导力和慷慨的慈善家背后的巴菲特。书中以真实的投资案例告诉读者，如何学习巴菲特的投资方法，如何直观地掌握巴菲特成为世界富人的秘诀，如何观察令巴菲特感兴趣的信息，学习如何通过这

些信息实现自己的投资致富之梦想。

上架建议：投资理财

ISBN 978-7-5064-7092-6



9 787506 470926 >

定价：35.00元